УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКИ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА МИТНОЇ СПРАВИ



СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

Серію «Наукові роботи студентів УДФСУ» засновано у 2018 році, яка є продовженням започаткованої у 2017 р. серії «Випускникам УДФСУ».

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)
Топчій В. В., д.ю.н.
Мацелюх Н. П., д.е.н.
Кужелєв М О., д.е.н.
Швабій К. І., д.е.н.
Ріппа С. П., д.е.н.
Мандрагеля В. А., д.філософ.н.
Чмелюк В. В., к.ю.н.
Малинський І. Й., к.н.фіз.вих.
Шевчук В. А., к.ю.н.

У СЕРІЇ «ВИПУСКНИКАМ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2017

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій та менеджменту»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

У СЕРІЇ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2018

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій та менеджменту»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

2019

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»
«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Кафедра митної міжнародної економіки
Кафедра митної справи
Кафедра економіки підприємства

Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ»
Заснована у 2018 році і є продовженням започаткованої у 2017 р. серії «Випускникам УДФСУ»

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКИ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА МИТНОЇ СПРАВИ

У чотирьох частинах

Частина 3

Ірпінь
2019

УДК 34(477)(06)
ББК 67.9(4Укр)я54
З-41

Рекомендовано до друку Вченою радою
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
(протокол № 4 від 20 жовтня 2019 року)

З-41 Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України : у 4 ч. Ч. 3. – Ірпінь, 2019. – 266 с. – (Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ», т. 16).

У збірнику опубліковано статті здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня.

Видання призначене для молодих вчених, аспірантів, здобувачів вищої освіти.

УДК 330(477)(06)
ББК 65.9(4Укр)я54

Матеріали розміщено у авторській редакції.
Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

© ННІ економіки, оподаткування
та митної справи, 2019
© Університет ДФС України, 2019

ЗМІСТ

Група МЕМ-18-1

Атаманчук Наталія Вадимівна
Вплив міжнародної міграції робочої сили на розвиток України..... 7

Бердник Анна Сергіївна
Місце України на світовому ринку послуг 13

Гапонова Олена Сергіївна
Оцінка інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС 18

Данілкович Ліна Вікторівна
Перспективи соціально-економічного розвитку Китаю..... 23

Дубенков Віктор Павлович
Важливість міжнародної торгівлі у світі..... 28

Зухта Поліна Сергіївна
Комплексна оцінка діяльності нафтових транснаціональних компаній та їх впливу на світовий ринок нафти 35

Кірієнко Дар'я Віталіївна
Оцінка боргової політики України в умовах євроінтеграції..... 40

Котух Ельвіра Сергіївна
Переваги та недоліки технології blockchain 44

Котик Марія Денисівна
Міжнародні економічні організації у світовій економіці..... 49

Красько Марія Станіславівна
Трансформація світового валютного ринку 55

Лазарєва Вікторія Вікторівна
Зовнішньоекономічна політика України в рамках співробітництва з ЄС..... 61

Мороз Олексій Олександрович
Дослідження розвитку України на підставі індексу глобальної конкурентоспроможності..... 65

Почтар Катерина Сергіївна
Протекціонізм як інструмент державної зовнішньоторговельної політики..... 71

Пономарьова Ганна Олегівна
Аутсорсинг та офшоринг як складова сучасної інвестиційної діяльності ТНК 77

Шалютіна Юлія Олександрівна
Роль транснаціональних корпорацій у розвитку світового ринку продукції з високою доданою вартістю 82

Шараєнко Ольга Андріївна
Зарубіжний досвід формування міжнародних інноваційних кластерів 88

Група ОМЛз-18-1

Васильєва Юлія Олександрівна
Логістичні системи у діяльності підприємства 95

Герасимчук Ніна Адамівна
Характеристика ринку транспортно-експедиційної діяльності в Україні та країнах Західної Європи 99

Дяченко Богдан Сергійович
Підвищення ефективності функціонування митно-логістичної інфраструктури 104

Єфимович Ольга Станіславівна
Митні платежі: поняття, сутність, ознаки 109

Зварич Софія Іванівна
Механізм забезпечення ефективного управління митними логістичними процесами підприємства (на прикладі ПРАТ «Миронівський хлібопродукт») 117

Іленко Анастасія Вячеславівна
Зарубіжна практика управління митними ризиками 122

Кожем'якіна Ярослава Андріївна
Аналіз зовнішньоекономічної діяльності в контексті застосування системи управління ризиками 128

Михальчук Вікторія Олексіївна
Забезпечення внутрішніх процедур правильності визначення митної вартості продуктів рослинного призначення 136

Мороз Єлизавета Володимирівна
Особливості функціонування комерційних посередників
у сфері митно-логістичних послуг 141

Пінчук Оксана Сергіївна
Облік логістичних витрат підприємства та їх оптимізація 150

Семибратов Георгій Олексійович
Інноваційні технології митної логістики
щодо управління економічними потоками 155

Сокоринська Тетяна Борисівна
Шляхи удосконалення оподаткування ЗЕД в Україні 161

Ткаченко Ангеліна Олександрівна
Логістична політика агропромислового підприємства 168

Черепанська Катерина Віталіївна
Електронний документообіг як один із напрямів
удосконалення митної логістики на підприємстві 173

Школьна Наталя Степанівна
Методичні підходи до визначення конкурентоспроможності
підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. 178

Штоюнда Анна Максимівна
Митна логістика як складова системи менеджменту
підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності 183

Група ПТМз-18-2

Ахапкіна-Валуца Віталія Вадимівна
Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи
розвитку в Україні 188

Ворошилова Катерина Павлівна
Сутність та зміст інноваційної діяльності підприємств:
науково-теоретичний аспект 192

Жигун Тарас Романович
Проблеми розвитку проєктного фінансування
в Україні в умовах глобалізації 198

Ковалінський Віталій Юрійович
Активізація інноваційної діяльності підприємства:
теоретичний аспект 202

Ковальчук Наталія Володимирівна
Актуальність та удосконалення адаптації
персоналу підприємства 207

Левченко Вадим Юрійович
Теоретичні основи формування
комунікативної політики підприємства 219

Малиновський Андрій Миколайович
Теоретичні основи управління
стратегічними змінами на підприємстві 224

Міклухо-Маклай Марина Владиславівна
Антикризове управління діяльністю підприємства:
теоретичний аспект 231

Нановська Світлана Петрівна
Теоретичні аспекти реструктуризації підприємства 236

Нікітіна Аліна Анатоліївна
Підходи до інновації в системі житлово-комунальної сфери 242

Пашківська Марина Іванівна
Основні теоретичні засади реінжинірингу
бізнес-процесів підприємств 247

Приймак Володимир Сергійович
Особливості маркетингової діяльності
будівельного підприємства 251

Пятак Олександр Михайлович
Сутність поняття «інвестиція» 255

Шевченко Анастасія Святославівна
Теоретичні передумови та причини прояву
банкрутства на підприємстві 259

Група МЕМ-18-1

Атаманчук Наталія Вадимівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна,
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Ключові слова: *глобалізація, міграція, еміграція, імміграція, міграційне сальдо, трудовий потенціал.*

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Актуальність вибраної теми міжнародної трудової міграції робочої сили в сучасному світі підтверджується важливістю тенденцією глобалізації у міжнародних економічних відносинах. Один з її проявів конфігурує саме як міжнародна міграція робочої сили, в якому в свою чергу більшого значення і поширення набуває еміграція та іміграція працездатного населення, зумовлене соціальними, економічними, екологічними, військовими, релігійними та етничними чинниками. Прогресуюче зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї великий обсягів трудових ресурсів актуалізують методи дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з основних форм світового господарського сполучення та її впливу безпосередньо на світове господарство.

Дослідження ролі України в міжнародних міграційних процесах дає можливість узагальнити досвід міграційної політики країн імміграції та еміграції, які мають різним рівень економічного розвитку, охарактеризувати особливості міграційних процесів робочої сили, визначити підходи до ознак, чинників та засобів державного регулювання міжнародної трудової міграції, та як висновок, узагальнити інформацію та запропонувати напрями покращення державного регулювання міграції робочої сили.

Аналіз останніх публікацій і досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Проблематику трудової міграції в Україні та пропозиції щодо поліпшення розглянуто в працях багатьох науковців, з яких хотілося б виділити ідеї таких вітчизняних дослідників, як А. Мазаракі, З. Бараник, В. Брич, І. Хлібова, О. Маліновська та ін. [1–10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою даної статті є дослідження того, як впливає трудова міграція України на сучасний стан економіки країни, а також характеристика ролі країни в процесах міжнародної міграції робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

В умовах глобалізації світової економіки змінюється світ. Суть глобалізації полягає у посиленні потоку чотирьох «і»: інвестицій, індустрій, інформації та індивідів. Потік індивідів ототожнюється з рухом населення як одним із найважливіших складників сучасних процесів глобалізації у світовому господарстві поряд з іншими його компонентами. Складником руху населення є переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів, і називається міжнародною міграцією робочої сили [1, с. 457].

Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» дає таке визначення терміну зовнішньої трудової міграції: це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону для здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [2].

Залежно від терміну переміщення міжнародна трудова міграція поділяється на постійну, тимчасову, маятникому та сезонну.

Різниця між потоками іммміграції та еміграції називається міграційним сальдо і показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг валової міграції [3].

Для розрахунку міграційного приросту або скорочення (міграційне сальдо) використовують формулу:

$$МС = П – В \quad (1)$$

де П – особи, які прибули в країну, осіб;

В – особи, які покинули країну, осіб [3].

За даними Державної служби статистики України, у 2018 р. кількість прибулих міждержавних мігрантів становила 629 276 осіб, а

кількість вибулих – 610 687 осіб. На основі цих даних можна порахувати сальдо міграції(міграційнийприрістабоскорочення).Отже,
МС2018 = 629 276 – 610 687 = 18 589 (осіб), тобто отримуємо міграційний приріст, що свідчить про те, що, дійсно, кількість прибулих більша, ніж кількість осіб, які покинули країну.

Згідно даних Державної служби статистики України робимо висновок, що в Україні позитивне сальдо міграції, адже кількість прибулих в Україну осіб перевищує кількість вибулих. Але при цьому можна спостерігати зменшення різниці між кількістю емігрантів та іммігрантів, що може призвести до міграційного скорочення в майбутньому[4].

Переміщення мігрантів безпосередньо впливають на розвиток трудового потенціалу. Оскільки суб'єктами трудової міграції є переважно люди з високою працездатністю, то в місцях їх виїзду відбувається зменшення чисельності та погіршення якості структури трудових ресурсів; водночас у тих місцях, куди прибувають мігранти, доволі часто спостерігається загострення демографічної ситуації. Здебільшого міграції призводять до зміни географічного розміщення населення, його густоти та заселеності території, а також супроводжуються зростанням або скороченням чисельності населення, зміною його статевовікового, сімейного та етнічного складу, соціальної структури територіальних спільнот і в місцях виїзду, і в місцях поселення мігрантів [6, с. 23].

Чисельність населення України, що становила в 1993 р. 52 млн. осіб, унаслідок негативних тенденцій природного відтворення скоротилася майже на 10 млн. У 2013–2018 рр. природне скорочення становило в середньому понад 160 тис. осіб на рік. За прогнозом, якщо показники народжуваності, смертності та міграції залишаться незмінними, то в 2050 р. в Україні буде 32 млн. мешканців. Частка в населенні осіб старше 55 років зросте у півтора рази [8, с.75].

Основний тягар соціального забезпечення трудових мігрантів несе Україна. Це, по-перше, збільшує навантаження на соціальні фонди, до яких під час роботи за кордоном мігранти не роблять жодних внесків, по-друге, спричиняє втрату соціальних внесків, які мігранти сплачують у країнах працевлаштування, проте скористатися ними не можуть, по-третє, обмежує соціальний захист мігрантів через урахування їхнього страхового стажу лише в Україні [9, с. 67].

Більша частина грошей надходить в Україну неофіційними каналами, через що держава недоотримує гроші в бюджет шляхом стягнення податків[7, с. 31].

Переважна більшість мігрантів використовує неофіційні методи грошових переказів у країну. Найпопулярнішими неофіційними методами є особисте привезення та передача водієм автобусу, туристичною агенцією. З офіційних методів мігранти надають перевагу операторам грошових переказів, таких як WesternUnion, Money Gram та банківським переказам. Слід зазначити, що чим далі знаходиться мігрант від своєї сім'ї або країни, тим частіше він застосовує офіційні методи переказів грошей [10, с. 237].

Трудова міграція для України має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних можна віднести зменшення тиску на ринку праці, оскільки українці, які мешкають на території своєї держави, мають більше можливостей працевлаштуватися, за рахунок цього зменшується рівень безробіття (за оцінками фахівців Інституту демографії НАНУ, за відсутності трудової міграції рівень безробіття в Україні був би у півтора рази вищим за фактичний) та зменшення обсягу витрат на соціальні потреби[11].

Що ж до негативних наслідків, то варто виділити такі: відплив молодих людей, що призводить до глибоких зрушень у демографічній ситуації країни, оскільки зменшується рівень народжуваності в Україні; втрата висококваліфікованої робочої сили (лише за перше десятиліття незалежності Україна втратила понад 6 тис. кандидатів і докторів наук та близько 80 тис. громадян із вищою освітою [10, с. 238], сьогодні ж кількість тих, хто здобув вищу освіту і виїхав за кордон, становить 13,2% від загальної кількості емігрантів [7, с. 31]); втрата українськими емігрантами трудової кваліфікації через тривалу зайнятість некваліфікованою роботою.

У сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, коли обсяги інформації у світі збільшуються у геометричній прогресії, інтелект як здатність людини логічно мислити, засвоювати знання та продукувати нові ідеї набуває виняткового значення у системі світогосподарських зв'язків. Забезпеченість країни у висококваліфікованих фахівцях виступає чи не найважливішим чинником підтримання її міжнародної конкурентоспроможності. Міграція спеціалістів високої кваліфікації має далекосяжні наслідки як для країн-донорів, так і для

країн-реципієнтів, ураховуючи, що підготовка таких кадрів є тривалим, складним та витратним процесом [5].

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція міграції молоді за кордон після навчання. Це, по-перше, негативно впливає на економіку, адже країна втрачає кваліфіковані кадри; по-друге, державні гроші витрачаються на навчання марно, бо, отримавши освіту, значна частка населення шукає роботу за межами України; по-третє, це призводить до старіння нації.

На сьогоднішній день в Україні яскраво виявлена тенденція міграції молодого населення за кордон після закінчення навчання. По-перше, це має негативний вплив на вітчизняну економіку, так як Україна втрачає кваліфікованих робітників, по-друге, кошти держави витрачаються на освіту марно (тому що закінчивши навчання, випускники шукають роботу за межами України, а це в свою чергу призводить до старіння нації).

Висновки з цього дослідження.

Підводячи підсумки, слід зауважити те, що концентрація уваги повинна зосередитись на проведенні державної міграційної політики, якій слід враховувати тенденції інформаційного суспільства та існуючі потреби українців. Українці, як представники інформаційного суспільства, прагнуть краще жити шляхом підвищення можливостей користування інформацією. Як результат частина мігрує в країни з кращим рівнем життя. На даний момент, досить легко знайти будь-яку інформацію та можливості, щоб відправитись на роботу чи навчання закордон.

Представникам української влади слід зрозуміти сучасні тенденції і прагнення мають звести до того, щоб не обмежувати виїзд працездатного населення закордон, а створити такі умови існування, щоб було бажання залишатись тут жити. Для цього слід покращити хоча б економічні показники України, так як підвищення заробітної плати та основні економічні показники в країні призначення є найкращими стимулами для міграції населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хлібова І.В. Фінансово-економічні характеристики і тенденції міждержавної трудової міграції. *Економічна наука*. 2017. № 56. С. 457.

2. Бараник З.П., Романенко І.О. Інтелектуальна міграція як об'єкт статистичного дослідження. Ефективна економіка. 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3096 (дата звернення 15.09.2019).

3. Огляд приватних грошових переказів в Україну в 2016 році. Національний банк України. 2016. URL: https://bank.gov.ua/-doccatalog/document?id=19208358(дата звернення 17.09.2019).

4. Офіційний сайт статистики України: веб-сайт. URL: http:/ /www.ukrstat.gov.ua(дата звернення 19.09.2019).

5. Міграція як чинник розвитку в Україні. МОМ. 2016. URL: iom.org.ua/sites/default/les/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (дата звернення 22.09.2019).

6. Волоско Я.О. Міжнародна трудова міграція: наслідки для економіки. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. № 8. С. 21–26.

7. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри. Міжнародна організація з міграції (МОМ). 2016. № 1. С. 31.

8. Дворнік М.О. Сутність та проблеми розвитку інформаційного суспільства в Україні. Розвиток економіки. 2013. № 4. С. 75–79.

9. Демків Г.М. Міграція з України: сучасний стан. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2016. № 9. С. 66–68.

10. Лучит М.В. Міжнародна міграція робочої сили: її причини та вплив на економіку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2017. № 2. С. 237–239.

11. Малиновська О. Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання; Національний інститут стратегічних досліджень. 2016. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/562/.

Бердник Анна Сергіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Коляда Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

Анотація. *У статті досліджено місце України на світовому ринку послуг. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту послугами за видами і географічною структурою, охарактеризовані основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами.*

Ключові слова: *ринок послуг, послуга, імпорт послуг, експорт послуг, зовнішня торгівля послугами.*

Актуальність дослідження. Перехід від індустріального суспільства в передових країнах до суспільства знань, здійснюваний на рубежі століть, викликає низку нових особливостей і тенденцій у розвитку світового ринку. Постійно підвищується роль міжнародної торгівлі послугами, що обумовлено змінами в технології, попиті та структурі економіки. Сьогодні ринок послуг є одним із найбільш динамічно зростаючих секторів світового ринку. Послуги охоплюють приблизно 2/3 економічної діяльності в світовому господарстві. Більше половини робочої сили світу зайнято в компаніях, що надають послуги. Внесок сектора послуг у ВВП становить у багатьох країнах від 50% до 70%. [1, с. 2]

Виходячи з цього, визначення місця України на світовому ринку послуг є важливим аспектом вивчення цієї проблеми, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням розвитку світового ринку послуг займаються такі вчені, як Агафонова Л.Г., Котлер Ф., Кірєєв О.П., Гаврилюк С.П., Лук'яненко Д.Г., Румянцев А.П., Коваленко Ю.С., Олефір А.О., Старостіна А.О., Філіпенко А.С., Челенков А.П., Чеботарь Ю.М. та ін.

Мета дослідження полягає у оцінці місця України на світовому ринку послуг та дослідженні основних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі послугами.

Виклад основного матеріалу. Оцінити місце України на світовому ринку послуг можна проаналізувавши динаміку зовнішньої торгівлі послугами (рис 1). В цілому, Україна позиціонує себе в світі, як експортер послуг і така тенденція є сталою протягом 2014-2018 рр. Аналізуючи показники експорту послугами, можна зробити висновок, що з 2015 р. показники знизились з 11520850,7 тис. дол. США у 2014 р. до 9736654,2 тис дол. США у 2015 р., а вже з 2016 р. даний показник характеризувався тенденцією до зростання до 9867999,7 тис. дол. США., 10714369,5 тис. дол. США у 2017 р., 11637950,6 тис.дол. США у 2018 р. [2]

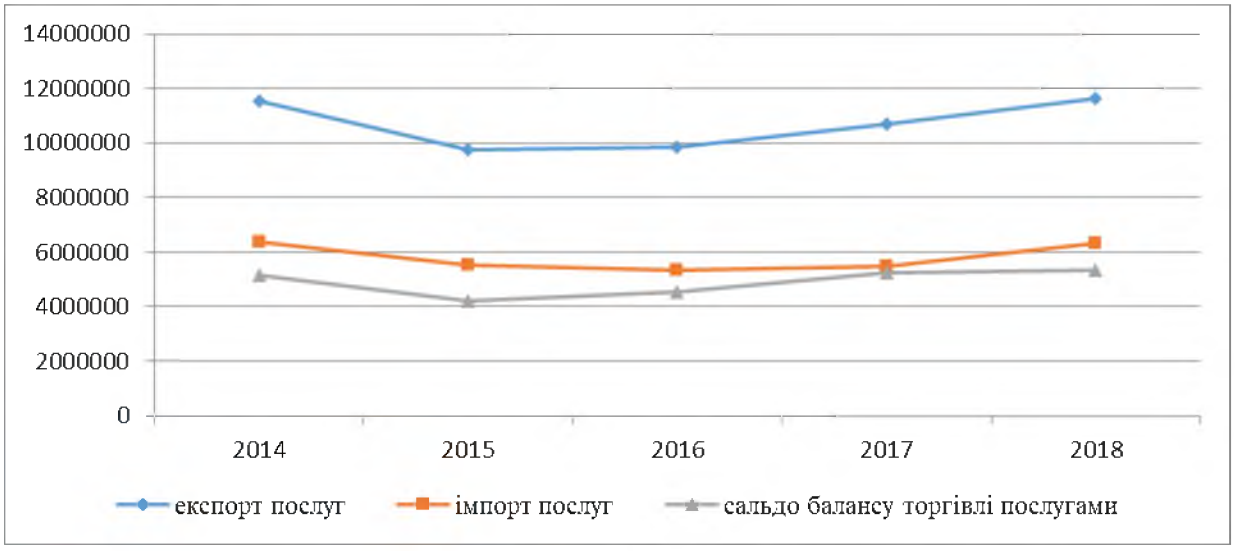


Рис 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України послугами, 2014 – 2018 рр. (тис. дол. США)[1]

Подібна тенденція спостерігається також у динаміці імпорту послуг (рис 1). Спад імпорту послуг відбувся у 2015 р. до 5523022,4 тис. дол. США порівняно з 6373128,1 тис.дол. США у 2014 р. Проте вже з 2015 р. показник імпорту послуг почав поступово зростати, так у 2015 р. – 5326512,7 тис. дол. Сша, у 2017 р. – 5476148,9 тис. дол. США, у 2018 р. – 6308810,2 тис. дол. США. [2]

[1] Побудовано автором за даними: Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за країнами світу [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl07.htm

Щодо сальдо торгового балансу послуг, слід зазначити, що за даними Держкомстату, протягом 2014- 2018 рр воно зберігається позитивним. В цілому експорт послуг України перевищує імпорт майже в двічі.

Оцінюючи експотр послуг за видами (таблиця 1), слід зазначити, що у 2018 р. Україна найбільше експортувала транспортні послуги (зокрема, найбільшу частку експорту транспортних послуг у 2018 р. становлять послуги трубопровідного транспорту – 50,57%, послуги повітряного транспорту – 20,88%, послуги залізничного транспорту – 9,2%) - 50,28%, послуги з переробки матеріальних ресурсів - 14,6 %, послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги – 18,17%, ділові послуги – 9,11%. [3]

Таблиця 1

Динаміка експорту послуг за видами, 2014 -2018 рр. (тис. дол. США)[1]

Найменування послуги згідно із КЗЕП	РОКИ				
	2014	2015	2016	2017	2018
Усього з них:	11520850,7	9736654,2	9867999,7	10714369,5	11637950,6
Транспортні послуги	6101923,5	5263155,3	5300545,6	5861405,6	5851423,3
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1334394,1	1078345,1	1125705,2	1419720,3	1699301,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1675551,7	1585572,6	1644093,0	1760794,6	2114956,9
Ділові послуги	1250398,7	816706,9	790618,1	921837,5	1060698,7
Інші послуги	1472814,9	992874,3	1007037,8	750611,5	911570,6

Якщо проаналізувати імпорт послуг за видами (таблиця 2), слід зазначити, що найбільше Україна у 2018 році імпортувала транспортні послуги 23,22% (зокрема, найбільшу частку у імпорті транспортних послуг займають послуги повітряного транспорту, послуги морського

[2] Складено автором за даними Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm

транспорту, послуги залізничного транспорту та послуги автомобільного трнспорту), ділові послуги 21,98%, державні та урядові послуги 12,5%, послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги – 7,5%, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності – 7,8%, послуги, пов'язані з подорожами – 15,7%. До інших видів послуг, які імпортує Україна належать: послуги з будівництва; послуги поштової та кур'єрської служби; послуги зі страхування; послуги з фінансової діяльності та послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги.

Таблиця 2

Динаміка імпорту послу за видами, 2014-2018 рр. (тис. дол. США)[1]

Найменування послуги згідно із КЗЕП	РОКИ				
	2014	2015	2016	2017	2018
Усього	6373128,1	5523022,4	5326512,7	5476148,9	6308810,2
Транспортні послуги	1376552,3	1153393,5	989274,8	1213073,6	1464807,2
Ділові послуги	993917,2	719164,8	813508,3	828231,1	1387268,5
Державні та урядові послуги	1158815,8	1056413,2	1332522,0	1055271,3	788347,3
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	512016,7	548344,7	420442,3	423969,8	472297,2
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	450481,3	301580,2	323128,3	406199,7	493142,0
Послуги, пов'язані з подорожами	681021,7	597645,5	603216,5	794973,9	990392,9
Інші послуги	1200323,1	1146480,5	844420,5	754429,5	712555,1

Розглядаючи тенденцію щодо структури імпорту послуг за видами, слід зазначити, що протягом останніх п'яти років спостерігаєть-

---

3Складено автором за даними Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm

ся тенденція до збільшення імпорту: транпортних послуг з 1376552,3 тис. дол. США у 2014 р.до 1464807,2 тис. дол. США у 2018 р.; ділових послуг з 993917,2 у 2014 р. до 1387268,5 тис. дол. США у 2018 р.; послуг, пов'язаних з подорожами з 681021,7 тис. дол. США у 2014 р. до 990392,9 тис. дол. США у 2018 р. Тенденція щодо зменьшення імпорту спостерігається за наступними видами послуг: державні та урядові послуги зменьшились з 1158815,8 тис. дол. США у 2014 р. до 788347,3 тис.дол. США у 2018 р.. Майже стабільна динаміка спостерігається у імпорті послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг - 512016,7 тис. дол. США у 2014 р. до 472297,2 тис.дол. США у 2018 р. і роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності - 450481,3 тис. дол. США у 2014 р. до 493142,0 тис. дол. США у 2018 р. [3]

Досліджуючи зовнішю торгівлю України послугами за географічною структурою, слід зазначити, що за даними Держкомстат, у 2018 р. найбільше послуг експортувалось до: Російської Федерації- 3 336 763,4 тис. дол. США, США -1 011 728,5 тис. дол. США, Швейцарії – 895 379,5 тис. дол. США, Німеччини – 591 212,1 тис. дол. США, Великої Британії – 573 338,9 тис. дол. США, Кіпру -318 176,1 тис. дол. США, Польщі – 350 181,6 тис. дол. США, ОАЕ – 256 838,5 тис. дол. США, Ізраїлю – 201 735,2 тис. дол. США тощо.[4]

Найбільше послуг Україна імпортувала у 2018 р. з Великої Британії – 511 983,6 тис. дол. США, США - 461 072,1 тис. дол. США, Російської Федерації -452 824,3 тис. дол. США, Туреччини – 409 402,7 тис. дол. США, Німеччини – 403 032,5 тис. дол. США, Кіпру – 386 643,1 тис. дол. США, Швейцарії – 227 525,1 тис. дол. США тощо.[4]

Висновки. Отже, на світовому ринку послуг Україна виступає переважно як експортер, хоча також і імпортує послуги з інших країн, однак експорт послуг маже вдвічі переважає імпорт. Головними послугами, які експортує України, протягом останніх років залишаються транспортні послуги, зокрема послуги трубопровідного транспорту і така тенденція є сталою, що визначається географічним положенням країни. Щодо імпорту послуг, головною позицією є також транспортні послуги. Стійка тенденція і щодо головних партнерів України у зовнішній торгівлі послугами, це – США, Російська Федерація, Країни ЄС, Швейцарія, Кіпр, Ізраїль, ОАЄ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Булюк О.В. Деякі особливості та тенденції розвитку сучасного світового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tnv-agro.ksauniv.ks.ua/archives/84_2013/58.pdf

2. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за країнами світу [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/-operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl07.htm

3. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/-operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm

4. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/-operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html

Гапонова Олена Сергіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Коляда Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Анотація. У статті досліджено тенденції розвитку інвестиційного співробітництва України з країнами світу в цілому та країнами ЄС, зокрема, у розрізі прямих іноземних інвестицій. Охарактеризовано особливості такого співробітництва та основні проблеми.

Ключові слова: інвестиційне співробітництво, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, Європейський Союз.

Актуальність дослідження. Інвестиційне співробітницвто між країнами світу є невідємною складовою розвитку міжнародних еко-

номічних відносин та необхідною передумовою розвитку економік країн. Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій є одним з основних засобів зростання національного доходу. [1]

Саме тому виникає необхідність проведення оцінки сучасного стану інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС для подальшого виявлення основних напрямів розвитку інвестиційної сфери в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем інвестицій приділяли увагу такі науковці, як О. Василиця, Р. Дупай, Р. Заболоцька, А. Пересада, О. Рогач, С. Тесля, Ф. Філіпенко, О. Шнирков та ін.

Мета дослідження полягає у проведенні оцінки інвестиційного співробітництва між Україною та країнами ЄС у розрізі прямих інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційне співробітництво між країнами, як вид міжнародних економічних відносин, передбачає раціональний розподіл ресурсів держав задля досягнення ефективних результатів розвитку економіки внаслідок використання переваг участі в міжнародному поділі праці.

Досліджуючи інвестиційне співробітництво між країними Європейського Союзу та Україною необхідно провести в цілому комплексний аналіз руху інвестицій.

Надходження прямих інвестицій в Україну за період 2014 - 2018 рр. характеризується динамічністю (рис. 1).

Так, за даними Держкомстату, до 2014 року в економіку України надходили прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зі 130 країн світу, які характеризувалися позитивною тенденцією. Однак, у 2014 р.відбувається різке скорочення надходжень інвестицій в Україну з 53 704 млд. дол. США у 2013 р. до 38 356.8 млн. дол. США у 2014 р. , що пояснювалось значними політичними та економічними проблемами.[2] Ці проблеми призвели також до тенденції згортання частини власного бізнесу великих компаній (російська компанія "Лукойл Україна", голландська компанія "Shell", угорсько-польська компанія "Wizz Air Україна" тощо) на ринку України або повного виходу з нього. [3]

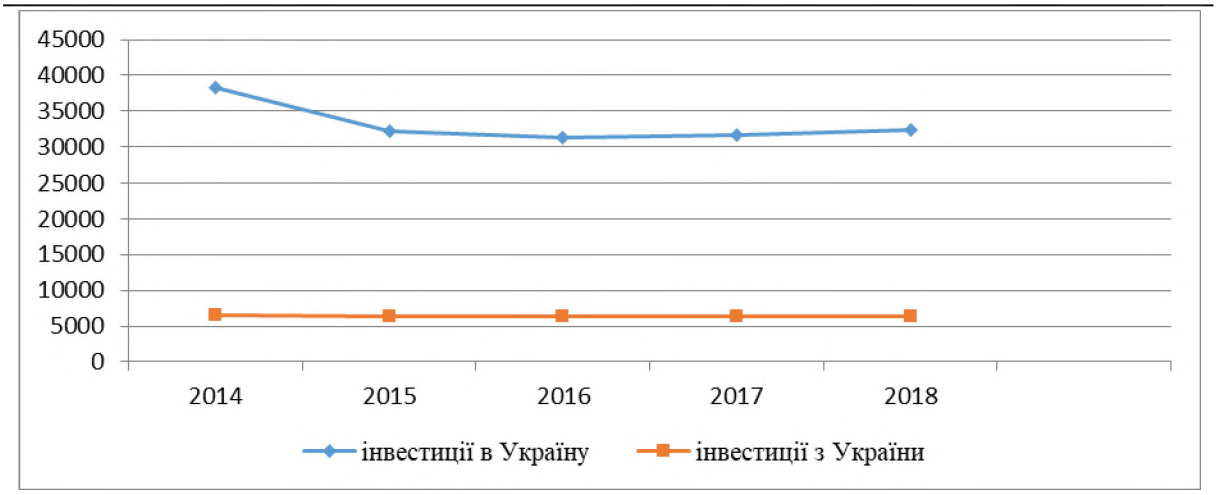


Рис. 1. Динаміка інвестиційного співробітництва України з країнами світу 2014-2018 рр.[1]

Однак з початку 2017 року відбулась тенденція до незначного їх зростання: 31606,4 млн. дол. США у 2017р. порівняно з 31230,3 млн.дол. США у 2016р. Але показник надходжень ПІІ у 2018 р. не досягнув позначки докризових надходжень, так у 2018 р. в економіку України надійшло з країн світу 32291,9 млн. дол США, що значно менше показника 2013р. - 53704 млн.дол. США.

Аналізуючи показники ПІІ з України в країни світу (рис. 1), слід зазначити, що в цілому спостерігається стійка тенденція: у 2014р.- 6456.2 млн.дол США, у 2015 р. – 6315,2 млн. дол. США, у 2016 р. – 6346,3 млн дол. США, у 2017 р. – 6322 млн. дол. США, у 2018р. - 6295 млн. дол. США; спостерігається не значне зменшення експорту прямих інвестицій з України порівняно з 2013 р. - 6702 мл. дол. США.

Провівши оцінку загальних надходжень ПІІ в Україну, слід зазначити, що основна їх частина припадає на країни ЄС. За період 2014-2018 рр. динаміка надходжень інвестицій з країн ЄС загалом співпадає з динамікою надходжень ПІІ з країн світу (Рис.2).

[1]Складено автором за даними : Прямі інвестиції (акціонерний капітал та боргові інструменти) в економіці України [Електронний ресурс] : за даними 2019 року. / Офіційний сайт Державної служби статистики України . — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

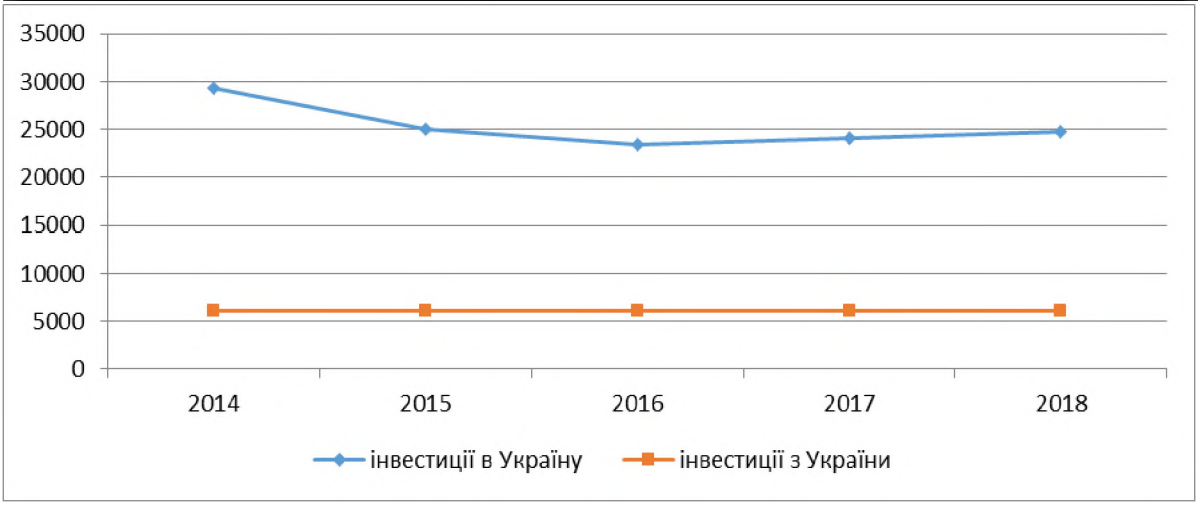


Рис. 2. Динаміка інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС, 2014-2018 рр.[1]

Так, в цілому, обсяг ПІІ з країн ЄС в економіку України у 2014 р. становив 29308 млн. дол. США, з 2015 р. відбулось скорочення до 24982,8 млн. дол. США. та до 23425,7 млн. дол.США у 2016р. З 2017р. спостерігається не значне підвищення обсягу надходжень ПІІ до 24145,2 млн. дол. США та 24742,7 млн.дол. США у 2018 р. Однак дане підвищення не досягло обсягів надходжень ПІІ з країн ЄС в економіку України, які були у 2013р., а саме 41032,8 млн. дол. США.[2,4]

Характеризуючи потоки ПІІ з України в ЄС,слід зазначити, що країни ЄС займають основне місце в експорті капіталу. Протягом 2014-2018 рр. спостерігається відносна стабільність в надходженні прямих інвестицій в ЄС (рис. 2). За даними держкомстату, зокрема у 2014 р. цей обсяг становив 6138,8 млн.дол. США, у 2015 р. – 6111,0 млн.дол. США, у 2016 р. – 6115,1 млн. дол. США, у 2017 р.- 6075,5 млн. дол. США, у 2018 р. – 6083,8 млн.дол. США, що не критично відрізнється від показника 2013 р. - 6192,3 млн. дол. США.

Дослідивши загальні обсяги інвестиційного співробітництва між Україною та країнами ЄС, слід зазначити, що Україна імпортує капітал у вигляді ПІІ у декілька разів більше ніж експортує.

Досліджуючи обсяг ПІІ у розрізі країн ЄС у 2018 р.,слід зазначити, що в Україну надійшло з Кіпру – 8879,5 млн.дол.США, Нідер-

[1] Складено автором за даними : Прямі інвестиції (акціонерний капітал та боргові інструменти) в економіці України [Електронний ресурс] : за даними 2019 року. / Офіційний сайт Державної служби статистики України . — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

ландів – 7060,9 млн. дол. США, Німеччини - 1668.9 млн. дол. США, Великої Британії – 1955,9 млн. дол. США, Австрії – 1005,6 млн.дол. США. І така тенденція відносно країн -інвестиційних партнерів залишається стабільною протягом останніх років.

Щодо країн ЄС в які Україна експортує капітал, слід зазначити, що протягом останніх років лідером залишається Кіпр. Так у 2018 р. Обсяг ПІІ з України до Кіпру становив 5931,9 млн. дол. США, що становить 97,5 % від усіх інвестицій до ЄС. Іншими країнами до яких експортує капітал Україна є Латвія -72,5 млн. дол. США, Нідерланди – 11.8 млн.дол. США, Угорщина – 16.8 млн. дол. США у 2018 р.

Такий стан речей не є випадковим, адже Кіпр має найнижчу ставку податку на прибуток у Європі – 10% та ставку податку на будь-які пасивні доходи – 0%, а тому він є дуже привабливою країною для проходження грошових коштів. Друге місце серед стратегічно важливих інвесторів в економіку України займають Нідерланди (22,9%). Причиною цього є суттєві пільги, що надаються зареєстрованим у них іноземним компаніям, а тому можна говорити також про певні елементи офшорності, проте не такі суттєві, порівнюючи з Кіпром. Значний обсяг надходження інвестицій з Великої Британії (7,9%) та Німеччини (6,5%) обумовлений тісним торговельним та технологічним співробітництвом з Україною. [3]

Недостатня диверсифікованість країн-інвесторів є значно ризикованою, оскільки в такому випадку наша країна є надзвичайно залежною від здійснення політики декількох країн, що є головними інвесторами, та в разі її зміни може понести значні втрати. [3]

Висновки. Оцінивши інвестиційне співробітництво України з країнами світу у розрізі ПІІ, слід зазначити, що головним партнером є країни ЄС, з яких надходить основна частина капіталу. Наразі зазначається стійка тенденція позиціювання України, як імпортера ПІІ, надходження інвестицій в Україну у рази перевищує експорт капіталу з України. У розрізі країн, ПІІ в Україну у більшості випадків надходять з країн у яких є офшорні зони, або з елементами офшоризації. Експорт ПІІ з України до ЄС у значній мірі (97,5%) надходить до Кіпру, країни, яка ще донедавна визнавалась українським законодавством, як офшорна зона. Тому можна припустити, що в Україну з ЄС повертаються кошти, які виведені в офшори, що в свою чергу унеможливлює встановлення дійсної країни походження даного капіталу та ставить під сумнів ефективність таких інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2010/4.pdf

2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал та боргові інструменти) в економіці України [Електронний ресурс] : за даними 2019 року. / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Малюта І.А. Особливості інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/20_2018/5.pdf

4. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraineeu.mfa.gov.ua/

Данілкович Ліна Вікторівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Коляда Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ

Анотація. *У статті визначено потенціал соціально-економічного розвитку другої за розміром економіки світу – Китаю. Окреслено проблеми, викликані інтенсивною індустріалізацією. Розглянуто особливості використання істотних обсягів іноземного капіталу. Досліджено завдання майбутнього розвитку країни.*

Ключові слова: *економіка, макроекономіка, Китай, соціально-економічний розвиток.*

Актуальність дослідження. Унікальні досягнення Китаю протягом останніх сорока років реформ зосередили увагу дослідників на

феномен китайської економіки. Китай поступово стає не тільки найбільшим світовим виробником товарів, найважливішим експортером і імпортером капіталу, а й джерелом глобального економічного зростання. Подальший потенціал соціально-економічного розвитку цієї країни привертають увагу експертів і визначають актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню особливостей соціально-економічного розвитку Китаю присвятили праці зарубіжні і вітчизняні науковці (Чж. Веньфань, Т. Няньчень, Л. Хонгбин, Дж. Стігліц, Л. Дудлі, Ю.Пахомов, Ю.Павленко, Л. Грінін, Е. Пивоварова та ін.).

Мета дослідження полягає у виявленні перспектив соціально-економічного розвитку Китаю.

Виклад основного матеріалу. За деякими прогнозами, до 2025 р., країни, що розвиваються, перевершать за своїм економічним потенціалом (а саме за розміром ВВП) розвинені країни. За величиною ВВП, розрахованою на основі ПКС, до 2025 р. Китай продовжить збільшувати ВВП і здобуде перевагу над США, тоді як Індія вже випередить Японію, а Бразилія – Німеччину. Таким чином, за ВВП на душу населення, країни, що розвиваються, досягнуть рівня добробуту, характерного для розвинених країн в 1960-і рр.

Разом з тим, до 2025 р., слід очікувати уповільнення темпів приросту ВВП, що обумовлено рядом факторів. Так, неминуче загострюються екологічні проблеми і ресурсна проблема, що буде викликано інтенсивною індустріалізацією багатьох країн, для яких характерна висока чисельність населення. Тому потрібні значні витрати на оздоровлення та захист навколишнього середовища, на освоєння нових (дорогих) технологій з метою подальшого зниження енергоємності та матеріаломісткості виробництва.

Якщо в довгостроковій перспективі Китай розглядати як абсолютного лідера світової економіки (навіть незважаючи на відставання від ряду країн за показником ВВП на душу населення, яке, безумовно, збережеться), то рівень економічного розвитку у 2025 році становитиме близько 80% від сьогоднішнього рівня розвитку країн Західної Європи [1].

В цілому, щоб об’єктивно оцінити потенціал соціально-економічного розвитку Китаю, необхідно зробити кілька ретроспективних відступів.

В минулому столітті Китай добився серйозних успіхів в економічному розвитку. Ще на початку XX ст. Китай був напівколоніальною, напівфеодальною, відсталою, бідною країною, яка перебувала в залежності від капіталістичних країн. Однак, внаслідок істотних зрушень в економічному житті країни, реформ економічної системи, відкриття її зовнішнього світу, дозволили домогтися серйозних позитивних результатів, які були визнані в усьому світі .

За нашими розрахунками, за період після початку реформ ВВП Китаю, зріс в 60 разів з 215,9 млрд. дол. США у 1978 р. до 13407,4 млрд. дол. США у 2018 р. (за вказаний період ВВП США виріс лише в 6 разів, Японії – в 4 рази). При цьому темпи приросту ВВП країни за 1978-2018 рр. варіювалися від 3,9% (1990 р.) до 15,2% (1984 р.), а в середньому становили 9-10% [2].

Економічне зростання і зростання участі країни в міжнародній торгівлі призвело до істотних змін в рівні життя населення. Наявні доходи сільського і міського населення зросли в 1978-2014 рр. в 13 разів, що сприяло суттєвому збільшенню споживання і подоланню бідності в країні.

Ряд недавніх подій (серед яких: деяке ослаблення китайського юаня, обвал фондового ринку, швидке зростання кредитної сфери і сповільнення ринку нерухомості), здавалося, викликають деякі сумніви в позитивних перспективах економіки країни. Однак «жорстка посадка» в економіці країни неможлива тому що:

- Китаю все ж вдалося створити ряд незаперечних конкурентних переваг (високий рівень загальної освіти і охорони здоров'я, здійснення великих інвестицій в транспорт і енергетичну інфраструктуру, стабільне макроекономічне середовище); при цьому створені конкурентні переваги відрізняються від переваг розвинених країн;

- можливе уповільнення темпів зростання, очікуване в економіці Китаю, яке протягом 1991-2018 рр. росло швидше, ніж будь-яка інша економіка в світі;

- навіть при тому, що Уряд країни все ще дотримується мети утримання середньорічних темпів зростання на рівні 7%, воно все ж переглядає стратегію свого зростання від кількісного до якісного, що було позначено вже в 13-му п'ятирічному плані на 2016-2020 рр [4]. З одного боку, такі показники дозволять зберегти достатню динаміку економічного розвитку, уникнути збільшення безробіття, поліпшити соціальну забезпеченість населення. З іншого боку – прискорити трансформацію

моделі економічного розвитку і забезпечити відповідність темпів зростання економіки з її структурою, якістю, ефективністю, демографічною ситуацією, ресурсами і навколишнім середовищем.

Незважаючи на те, що заявлені темпи нижче відповідного показника попередньої п'ятирічки, їх досягнення потребує значних зусиль. Труднощі заключаються в нестабільній зовнішньоекономічній обстановці, збільшенні числа обмежувачів в області екології, ресурсів, підвищення собівартості компонентів виробництва.

Також, Китай використовує істотні обсяги іноземного капіталу, однак в даній сфері в останні роки минулого століття виявилися дві важливі проблеми:

- по-перше, тактика типу «надання ринку в обмін на зарубіжні технології» не завжди приносить очікуваних результатів, так як ємність цього ринку є невиправдано високою, а обсяг одержуваних технологій – незрівнянно низьким;

- по-друге, виробництва, створювані за рахунок ПІІ провідних ТНК, як правило, є нераціональними. Справа в тому, що Китай обмежено привертає ПІІ у високотехнологічні виробництва, що не сприяє розвитку співпраці із зарубіжними інвесторами в області високих технологій. ТНК, насамперед, зацікавлені в великому ринку споживчих товарів Китаю. Як наслідок, ПІІ йшли переважно в традиційні галузі обробної промисловості. У зв'язку з цим, на внутрішньому ринку країни, між компаніями, створеними на основі ПІІ, і національними компаніями, була характерна жорстка конкуренція [3].

Одночасно зазначимо, що макроекономічне середовище розвитку фінансового ринку ускладнює опір «натиску» з боку транснаціонального капіталу. Істотні обсяги безперспективних депозитів і їх невисока ефективність призвели до того, що банки Китаю не могли протидіяти ринковим ризикам. Крім того, масштаб фінансового ринку був досить малий. Надходження великих обсягів капіталу, в свою чергу, вело до сильних коливань на ринку і сприяло фінансовим потрясінням.

В таких умовах Китай пішов на ризикований експеримент по концентрації іноземної (доларової) валюти в якості головного гаранта стабільного макроекономічного розвитку. Але це робилося не тільки для розширення традиційного інвестиційного спрямування в господарському оновленні та модернізації або для використання у вигляді стабілізаційного фонду при кризових ситуаціях, а навпаки, в першу чергу, в якості «конкурентного запобіжника» для економіки Китаю.

Тим самим були забезпечені необхідні і достатні умови для кількісного ривка в досягненні світового економічного лідерства за рівнем сумарного ВВП. Досягнення «якісного» ривка, тобто різке збільшення середнього ВВП на душу населення, незмінно пов'язане з проблемою стримування зростання народонаселення країни.

За національним прогнозами, населення Китаю складе в 2050 р. 1,5 млрд. людей. За прогнозами Economist номінальний ВВП Китаю зросте до 2050 р до 105,9 трлн. дол. США, і до цього року ВВП США становитиме 67% ВВП Китаю (70,9 трлн. дол. США). При цьому очікується, що Китай обжене США за номінальним ВВП вже до 2026 р. [5].

Важливим періодом економічного і соціального розвитку країни стали 2000-2010 роки, протягом яких Китай забезпечив збільшення в 4 рази валової продукції промисловості і сільського господарства, середній рівень життя населення. Протягом другого етапу (2011-2030 рр.) передбачається подвоєння ВВП на душу населення, створення досконалої соціалістичної ринкової економіки. Основними завданнями третього етапу (2031-2049 рр.) (100-річний ювілей освіти в КНР) є: досягнення наступного подвоєння ВВП на душу населення шляхом модернізації промисловості, сільського господарства, науково-технічної сфери, оборонного комплексу, забезпечення зростання економіки Китаю до рівня розвиненої країни (за міжнародними параметрами). Четвертий етап (2050-2079 рр.) (100 років від початку впровадження політики економічних реформ та посилення зовнішньоекономічної відкритості КНР) передбачає наступне подвоєння ВВП на душу населення, всебічне якісне перетворення навколишнього середовища. Основна мета п'ятого етапу (2080-2100 рр.) структурних економічних перетворень КНР полягає у досягненні країною рівня економічного розвитку високорозвинених країн.

Висновки. Динамічний економічний та інноваційний розвиток Китаю обумовлює ефективна інноваційна політика уряду, яка носить системний, стратегічний характер і забезпечує формування глобальної конкурентоспроможності держави. Національна інноваційна система формувалась від планової до ринкової моделі економічного розвитку на різних рівнях: національному, регіональному та галузевому. Прогнози науковців стверджують, що з грамотною політикою уряду економічний стан держави тільки покращуватиметься.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Doing Business 2018: Measuring Regulatory Quality and Efficiency – Regional Profile 2018 (APEC). – World Bank Group, 2018.

2. Dudley, L. China's unbalanced sex ratio at birth, millions of excess bachelors and societal implications / L. Dudley, D. Poston, E. Conde, B. De Salvo. – Texas A&M University: Vulnerable Children and Youth Studies. Vol. 6, No. 4, December 2011. – P. 314–320.

3. Grinin L. E., Korotayev A. V. 2010. Will the Global Crisis Lead to Global Transformations? 2. The Coming Epoch of New Coalitions.// Journal of Globalization Studies 1/2/ V2011.

4. Handbook of Statistics 2018. – UN, UNCTAD, 2018. – 398 p.

5. International Trade Statistics 2018. – WTO, 2018.

Дубенков Віктор Павлович,
студент групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна,
д.е.н., професор

ВАЖЛИВІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТІ

Анотація. Значення та роль міжнародної торгівлі у світі широко вивчається у різних питаннях. У статті було зосереджено увагу на взаємозв'язку між економічним розвитком та торгівлею, також обговорюються її недоліки. Міжнародна торгівля - це діяльність, яка має важливе значення у процесі становлення економіки, що розвивається. Різні країни світу спеціалізуються на виробництві різних товарів. Роль міжнародної торгівлі у досягненні більш швидких темпів економічного розвитку добре визнана. Отже, планування зовнішньої торгівлі не можна відірвати від стратегії загального розвитку. Недоліком міжнародної торгівлі є те, що добробут людей у країнах, які виробляють товари та послуги, іноді ігнорується заради прибутку.

Ключові слова: Міжнародна торгівля, економічний розвиток, важливість, недоліки, економічне зростання.

Постановка проблеми. У сучасному світі існує взаємна взаємо-

залежність різних національних економік. Сьогодні важко знайти приклад закритої економіки. Всі економіки світу стали відкритими. Але ступінь відкритості варіюється в залежності від країни. Таким чином, у сучасному світі жодна країна не є повністю самодостатньою. У сенсі, що використовується тут, означає самовикористану кількість товарів і послуг до їх загального обсягу виробництва в країні. Але ступінь самодостатності варіюється в залежності від країни. Регіональна спеціалізація означає, що різні регіони або райони в країні спеціалізуються на виробництві різної продукції. Міжнародна спеціалізація означає, що різні країни світу спеціалізуються на виробництві різних товарів. Країна, яка виробляє надлишок товару, тобто виробляє більше, ніж його вимоги, експортує його в інші країни в обмін на надлишки продукції цих країн.

Постановка завдання. Вивчити значення міжнародної торгівлі у світі. Вивчити взаємозв'язок між міжнародною торгівлею та економічним розвитком. Оцінити недоліки міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Зовнішня торгівля - це, по суті, міжнародна трансформація товарів, ресурсів та технологій, яка сприяє добробуту двома способами. Це розширює ринок виробництва країни за межі національних кордонів і може забезпечити вищі ціни за рахунок експорту. Завдяки імпорту він надає доступні товари, сировину та технології, які або недоступні, або доступні лише за більш високими цінами, тим самим піднімаючи споживачів до більш високого рівня задоволеності» [1]. Першочерговий принцип зовнішньої торгівлі, а саме «теорія порівняльних витрат» означає те, що експорт та імпорт країни визначається не її характером ізольованості, а лише тим, що є у її торгових партнерів. За словами Самуельсона, «Зовнішня торгівля пропонує межу можливості споживання, яка може дати нам більше всіх товарів, ніж може мати потенціал вітчизняного виробництва» [2]. За словами Рікардо, розширення зовнішньої торгівлі «дуже сильно сприятиме збільшенню маси товарів, а отже, і кількості задоволень» [3]. Це буде справедливо для кожної країни, що торгує. У сучасній термінології, торгівля - це гра з позитивною сумою. Розвинені країни переймаються своєю міжнародною торгівельною позицією, оскільки для всіх них міжнародна торгівля, як навички, капітал, механізми та інструменти, мають важливе значення для власного економічного розвитку.

Завжди існує потреба в міжнародній торгівлі, оскільки країни

мають різні можливості і вони спеціалізуються на виробництві різних речей. Щоб компенсувати те, що вони не виробляють, доводиться залучати торгівлю з іншими країнами. Національна економіка стосується належного розподілу та ефективного використання дефіцитних ресурсів. Міжнародна торгівля також стурбована розподілом економічних ресурсів між країнами. Такий розподіл здійснюється на світових ринках за допомогою міжнародної торгівлі за принципом вільної торгівлі, найкраща продукція виробляється та продається на конкурентному ринку, а переваги ефективного виробництва, краща якість та нижча ціна, доступні для всіх людей світу. «Якщо кожна країна виробляє лише для власних потреб, виробництво та споживання товарів буде обмеженим. Зрозуміло, що така ситуація гальмує економічний прогрес. Крім того, рівень життя людей у всьому світі не міг би покращитись. Через внутрішню торгівлю люди з грошима можуть придбати товари та послуги, які недоступні у власних країнах. Отже, задоволення споживачів може бути максимальним» [4, с. 131].

Країна може отримати товар з іншої країни, якщо вона не може ефективно його виготовити в національних межах. Це особливість міжнародної торгівлі. Глобальна торгівля дозволяє різним країнам брати участь у світовій економіці, заохочуючи прямих іноземних інвесторів. Ці особи інвестують свої гроші в іноземні компанії та інші активи. Отже, країни можуть стати конкурентоспроможними глобально. Міжнародна торгівля чинила глибокий вплив на економічне зростання країни. Помічено, що із відкриттям економіки та лібералізацією торговельних обмежень країни, що розвиваються, особливо Індія та Китай, зростали з роками [5].

Міжнародна торгівля позитивно вплинула на економічне зростання країн такими способами:

- Вона викликає глобальну конкурентоспроможність, а вітчизняні бізнес-одиниці стають дуже ефективними. Завдяки інтеграції зі світовою економікою підприємці матимуть легкий доступ до технологічних інновацій. Вони можуть використовувати ноу-хау для підвищення своєї продуктивності.

- Країни, що розвиваються, мають більш високі заходи протекціонізму торгівлі порівняно з розвиненими. Країни, які прийняли подібні заходи, можуть бачити користь від режиму відкритої торгівлі.

- Продукція, яка є трудомісткою, експортується країнами, що розвиваються. Такий експорт заробляє великі податкові надходження.

- Зменшення рівня бідності. Індія була закритою економікою у 1960-70-ті роки. Зниження рівня бідності не було навіть на 1%. Весь сценарій змінився глобалізацією та міжнародною торгівлею [5].

За словами професора Хаберлера Готтфріда [6], зниження рівня бідності пояснюється швидше, ніж ефектом проникнення міста. Економічне зростання, спричинене міжнародною торгівлею, може принести фінансові ресурси. Такі ресурси можна використовувати для створення програм протидії бідності. Кращі освітні та медичні заклади також можуть бути забезпечені бідним. Виключення всіх видів торговельних бар'єрів у сільськогосподарській продукції розвинених країн призведе до зниження та зростання виробництва та світових цін відповідно. Країни, що розвиваються, отримують прибуток, продаючи або експортуючи цю продукцію за зростаючими світовими цінами.

За словами Кругмана, «ефективна зайнятість виробничих сил світу є прямою економічною перевагою зовнішньої торгівлі. В останні роки міжнародна торгівля виступає як динамічна сила, яка, збільшуючи масштаби ринку та сфери розподілу праці, дозволяє більш широко використовувати машину, стимулює інновації, долає технічні неподільності, підвищує продуктивність праці і загалом дозволяє торгувати країна має насолоду від збільшення віддачі та економічного розвитку» [7].

Професор Балласа висловлює цю ідею більш лаконічно: «експортна торгівля значно допомагає важливості технічного ноу-хау та навичок, які є неодмінним джерелом технічного прогресу. Це дає можливість вчитися на здобутках та невдачах передових країн. Завдяки вибірковому розумному запозиченню та адаптації він виступає прекрасним стимулом для швидкого економічного розвитку» [8].

Зараз зовнішня торгівля є невід'ємною частиною міжнародних відносин, і вона забезпечує важливі валютні резерви, що сприяло б підвищенню ефективності використання ресурсів, кращої технології та кращої якості тощо. Інтернаціоналізація виробництва, торговельний маркетинг, інформаційні дослідження та аналіз, передача технологій, розвиток людських ресурсів досягли нині небаченого рівня інтенсивності.

На думку економістів-класиків, міжнародна торгівля виступає двигуном зростання. Експорт стимулює зростання за рахунок збільшення факторних доходів і тим самим підвищує попит, що, в свою чергу, стимулює технологічні зміни та підвищення продуктивності в

економіці. За словами Тайлера та Атрі, країни, які швидко збільшували експорт, досягли відносно швидкого зростання реального доходу [9]. Інші ж розглядають розширення міжнародної торгівлі як занурення країн, що розвиваються. Існує думка, що міжнародна торгівля базується на неоднаковому обміні внаслідок декларування умов торгівлі для країн, що розвиваються. У сучасному світі жодна нація не існує в економічній ізоляції. Всі аспекти економіки країни, її галузі та сфери послуг, рівень доходів, зайнятості та життєвого рівня пов'язані з економікою своїх торгових партнерів. Міжнародна торгівля сприяє зниженню цін через імпорт, надає доступ до новітніх технологій та ідей, розробка більш ефективних методів та нових товарів, кращий розподіл ресурсів, тиск конкуренції на експортний ринок, конкурентний тиск з боку імпорту.

Зовнішня торгівля займає місце стратегічного значення в контексті економічного розвитку суспільств, що розвиваються. Фінансова сторона може бути задоволена з різних джерел, таких як іноземні офіційні гранти, допомога та позики, приватні потоки та експорт. Але квантовість, якість та терміни цих грантів залежать від декількох факторів, деякі з яких є політичними. Окрім допомоги та позик, у них є високі витрати на обслуговування та погашення зобов'язань. У сфері торгівлі переважним є допомога, оскільки вона «може викликати динамічну відповідь на конкурентоспроможні можливості, що посилить процес зростання і, таким чином, буде в майбутньому більш плідною, ніж допомога» [10, с. 224].

Недоліки міжнародної торгівлі охоплюють від негативних соціальних наслідків до несприятливих наслідків для навколишнього середовища. Іноді добробут людей ігнорується або ставиться під загрозу заради отримання прибутку. Інші проблеми, пов'язані з обміном товарами та послугами між країнами, включають можливу ризиковану залежність від іноземних держав та втрату робочих місць у країні:

- Існують соціальні недоліки міжнародної торгівлі. Хоча вплив інших культур може принести користь, він також може бути шкідливим. Види товарів і послуг, що переходять від розвинених країн до країн, що розвиваються, можуть мати швидкий і значний негативний вплив на їхні культури.

- Ще одним з недоліків міжнародної торгівлі є те, що добробут людей у країнах, які виробляють товари та послуги, іноді ігнорується заради прибутку. Ці прибутки, як правило, приносять користь лише

меншині, і ця меншість може навіть не бути громадянами тієї нації, яку вони експлуатують. У країнах третього світу прийнято вважати, що люди повинні працювати в несправедливих обставинах, що може включати виплату низької заробітної плати або піддаватись нездоровим професійним умовам.

- Навіть якщо не виникає проблем із несприятливим поводженням, все-таки загальним є виявлення того, що товари та послуги можна виробляти дешевше в країнах, що розвиваються. Якщо цим країнам дозволено отримати доступ до великих ринків, це може призвести до втрати робочих місць та краху галузей промисловості в розвинених країнах, оскільки вони вже не можуть бути конкурентоспроможними.

- Міжнародна торгівля також може призвести до руйнування та виснаження природних ресурсів. Деякі країни настільки відчайдушні в доходах або настільки орієнтовані на прибуток, що дозволять переробити їх природні ресурси, що може створити серйозні проблеми в майбутньому. Суб'єкти, які займаються завданням видобутку цих ресурсів або виготовлення з них товарів, можуть зробити це таким чином, що створює значну шкоду екології. У деяких випадках ресурси для вирішення цих проблем є обмеженими або відсутніми.

- Ті країни з малими економіками часто сильно залежать від своїх торгових партнерів у розвинених країнах. Не рідкість виявляється, що ці розвинені країни намагатимуться використовувати ці відносини. Вони роблять це, використовуючи свою економічну силу, щоб впливати на політичні рішення, які безпосередньо не пов'язані з їхньою торговою діяльністю. Крім того, недоліки міжнародної торгівлі зумовлені залежністю країн, які мають одна від одної. Коли одна країна знає, що вона є джерелом усіх або значної частини матеріалів чи послуг для іншої нації, постачаюча країна може накласти ембарго чи інші складні торговельні обмеження, якщо виникають розбіжності або просто заради фінансових вигод.

Висновки та подальші дослідження. На закінчення можна сказати, що міжнародна торгівля призводить до економічного зростання за умови, що політичні заходи та економічна інфраструктура є достатньо сприятливими для того, щоб впоратись із змінами соціального та фінансового сценарію, що є наслідком цього. Для вирішення проблем транскордонної конкуренції належним чином функціонує національний режим конкуренції, а також існує проблема з країнами, що розвиваються, що їм не вистачає ресурсів або досвіду для вирішення про-

блем міжнародної конкуренції. У зв'язку з цим деякі країни уклали двосторонні або регіональні договори для вирішення цих проблем. Але ці договори мають обмежений вплив. В результаті антиконкурентних практик закордон можна найкраще боротися з багатосторонніми рамками. Багато заходів було зроблено на міжнародному рівні, наприклад це питання обговорювалося в ЮНКТАД, СОТ та ОЕСР. Органи з питань конкуренції різних країн зібралися для просування міжнародної мережі конкуренції. Необхідно просунути іншу міжнародну угоду про співпрацю в галузі конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. C.P. Kindle berger, Foreign Trade and the National Economy, Yale University Press, New Haver, 1962, pp.3-4.

2. Samuelson P A. Economics. New York: McGraw-Hill, 1980. 861p.

3. Давід Рікардо, "Принципи політичної економії та оподаткування".

4. Майєр, Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку [Текст] : навчальний посібник / Дж. М. Майєр, Дж. Е. Раух, А. Філіпенко ; пер. з англ. Д. Олесневич [та ін.]. – К. : Либідь, 2003. – 688 с.

5. V. R. Panchamukhi, "Trade policies of India: A Quantitative Analysis", concept Publishing Company, Delhi, 1978, 317p.

6. Haberler, G., "Terms of trade and economic development," in H. Ellis, ed., Economic Development of Latin America, New York, St Martin's Press, 1961.

7. Krugman, Paul R., 1979. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, Journal of International Economics, Elsevier, vol. 9(4), pp.469-479.

8. Balassa, B. India-Industry Trade and Integration of Developing Countries in the World Economy, IMF Staff Papers, No. 312, 1979, pp.34-38.

9. Attri, V.N. Export Led growth in Developing Countries. The Indian Economic Journal, Vol.43, No.31, 1996, pp.19-34.

10. Сміт А. "Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй" / пер. з англ. Олександра Васильєва. – К.: Наш Формат, 2018. – 722 с.

Зухта Поліна Сергіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Чернова Ольга Вадимівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОВИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА СВІТОВИЙ РИНОК НАФТИ

У статті досліджено діяльність нафтових транснаціональних компаній та їх вплив на світовий ринок нафти. А також розглянуто основні зміни, що впливають на положення нафтових транснаціональних компаній та показано позиції найвпливовіших нафтових транснаціональних компаній на світовому ринку.

Ключові слова: *транснаціональні компанії (ТНК),нафтовий ринок.*

Постановка проблеми. Нинішні транснаціональні компанії – унікальне явище світової економіки. Вони формують її фінансовий стрижень, який значно впливає на функціювання й подальший розвиток світового виробництва продуктів, послуг, знань, інформації, інтелектуального капіталу, світового ринку робочої сили, а також передбачають й зосереджують світове виробництво природного матеріалу, палива та електроенергії, а також сучасної техніки, технологічних знань, інформації, інформаційних сфер, озброєнь.

Щодалі становляться більш розвинутими нафтові транснаціональні компанії. Нещодавно спостерігається тенденція зменшення ролі передових нафтових транснаціональних компаній з розвинених країн у світовому нафтовидобутку та нафтопереробці й посилення позицій нафтових транснаціональних компаній з країн, що розвиваються. Тому такий нахил обумовлює необхідність аналізу діяльності транснаціональних компаній, оскільки ці новітні немалі транснаціональні компанії будуть визначати цілі й рух розвитку світового ринку нафти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні зміни в діяльності транснаціональних компаній, розглядалися в різноманітних публікаціях та дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Це питання розглядали В.В. Рокочі, І.В. Довгаль, О.В. Немерівська, Е. Касаєв, А. Кузнецов, Х.В. Горбова, О.Є. Перфілова та інши.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка діяльності нафтових транснаціональних компаній та їх впливу на світовий ринок нафти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні транснаціональні компанії визначають рух розвитку світової економіки. Нові потужні транснаціональні компанії намагаються визначати цілі й рух розвитку світового ринку нафти за рахунок збільшення їх сумісних й зарубіжних активів, збільшення бази нафтогазових ресурсів.

Діяльність світових транснаціональних компаній на нафтовому ринку залежить від великої кількості угод. По-перше, нафтовий ринок є неймовірно перспективним, тому що нафта була й залишається основним джерелом первісної енергії, споживання якої небезперемінно розширюється у зв'язку із неперервним розвитком світової економіки. В світовому енергобалансі на частку нафти в 2018 р. доводилось близько 40%, тоді як вживання вугілля становило 27%, природного газу – 23%, ядерного палива – 7,5% й гідроенергії – близько 2,5% .

По-друге, залежить від структури видобутку й споживання нафти та нафтопродуктів в світовій економіці. Зараз нафта видобувається у всьому світі, за винятком Антарктиди. На 2018 рік доведені світові запаси нафти становлять 1208,2 млрд барелів. Коли за попередніми даними запаси нафти оцінюються в 2614 млрд барелів. Розглянемо десятку країн-лідерів за запасами нафти. Близький Схід (Саудівська Аравія, Кувейт, Іран, Ірак, ОАЕ) є абсолютним лідером за доведеними запасами нафти, за даними на його частку припадає близько 61,5% від загального обсягу. При цьому близько 22% світових запасів припадає на Саудівську Аравію. Євразія володіє 12% світових запасів, 6,6 % з яких припадає на Російську Федерацію. Велика частка -18 % припадає на країни Америки – Північної та Латинської, де лідерами стають – Мексика, Венесуела та США. Окрім того, у першу десятку входять Казахстан (Середня Азія) та Нігерія (Західна Африка).

Протягом останніх років провідні нафтові транснаціональні компанії для поповнення власної ресурсної бази змушені підприємливо переорієнтуватись на важкодоступні джерела нафтової сировини,

наприклад, поклади на континентальному шельфі та в регіонах з важкими природно-кліматичними умовами, а також на так звані важковидобувні запаси. Якщо ще у 2008 р. важкодоступні запаси складали лише 17 % із усіх доведених запасів компанією Exxon Mobil, то до 2018 р. їх частка досягла майже 50 %. В інших нафтових транснаціональних компаніях спостерігаються аналогічні зміни. Перехід до розробки нетрадиційних покладів передбачає зростання цін на видобуток, збільшення капітальних та поточних витрат, а тому – зниження операційного прибутку компаній.

Ще однією суттєвою зміною, що впливає на положення нафтових транснаціональних компаній – є різке підвищення в балансі видобутку й споживання енергоресурсів нафтової складової. Цим обумовлена глобалізація газового ринку, у свою чергу тісно пов'язана з іншим технологічним проривом – розповсюдженням технологій зрідження газу та можливістю його транспортування за допомогою спеціалізованого танкерного флоту у будь-яку точку земної кулі. Для нафтових корпорацій такі зміни неможливо розглядати як позитивні. Провідні гравці багато в чому самі ініціювали прискорений розвиток газових ресурсів, оскільки намагались компенсувати скорочення доступу до запасів нафти. В результаті виявилось, що частка видобутку газу серед іншої вуглеводної сировини до 2017 р. пперевищила 40 % (в Exxon Mobil досягла майже 50 %) та продемонструвала тенденцію послаблення провідних транснаціональних компаній.

Для виявлення поточного становища компаній у світовій корпоративній ієрархії зазвичай використовують рейтинги, побудовані на основі певного ключового показника. Для нафтової галузі вони найчастіше складаються на базі одного із трьох параметрів: ринкової капіталізації, доведених запасів вуглеводневої сировини й обсягу добового видобутку нафти, зведеного до нафтового еквіваленту. Кожна із цих характеристик важлива для визначення місця конкретної компанії в загальному корпоративному табелі про ранги й порівняння позицій провідних ТНК на світовому нафтовому ринку.

Розглянемо позиції провідних нафтогазових компаній згідно з рейтингом американського журналу Forbes. Рейтинг Forbes Global 2000 розглядає провідні світові компанії у всіх основних галузях світової економіки. Компанії оцінюються за чотирма показниками – виручкою, чистим прибутком, активами (згідно звітності за останній рік) та їх ринковою вартістю. Для нафтової галузі рейтинги найчасті-

ше складаються на базі одного із трьох параметрів: ринкової капіталізації, доведених запасів вуглеводневої сировини й обсягу добового видобутку нафти, зведеного до нафтового еквіваленту. Тому рейтинг вважається цілком достовірним та надійним, оскільки компанії піддаються всебічному аналізу (табл.1).

Таблиця 1

ТНК-лідери нафтогазової промисловості

Компанія	Позиція в рейтингу	Країна базування	Виручка, млрд. дол.	Прибуток, млрд. дол.	Активи, млрд. дол.	Ринкова капіталізація, млрд. дол.
Exxon Mobil	1	США	433,4	41,1	331,3	407,4
Royal Dutch Shell	4	Нідерланди	470,1	30,9	340,5	227,6
PetroChina	7	КНР	315,1	20,6	304,7	294,7
Petrobras-Petroleo Brasi	10	Бразилія	145,9	20,1	319,4	180,0
BP	12	Великобританія	375,5	25,7	292,5	147,4
Chevron	15	США	236,3	26,9	209,5	218,0
Газпром	18	РФ	117,6	31,7	302,6	159,8
Total	20	Франція	216,2	15,9	213,0	132,4
Sinopec-China Petroleum	24	КНР	391,4	11,6	179,8	104,2
Conoco Phillips	27	США	230,9	12,4	153,2	98,8

У таблиці 1. представлено десять лідируючих компаній нафтогазового сектора за рейтингом Forbes Global 2000 на 2018 р. Серед них три компанії із США (Exxon Mobil, Chevron та Conoco Phillips), три із розвинених країн Європи (Royal Dutch Shell, BP, Total), дві базуються в КНР (PetroChina, Sinopec-China Petroleum) й по одній в Російській Федерації (Газпром) та Бразилії (Petrobras-Petroleo Brasil).

Таким чином, західні транснаціональні компанії дещо втратили позиції у порівнянні із національними компаніями, а також корпораціями з країн-виробників вуглеводневої сировини (КНР, Російської Федерації, Бразилії), але їх рейтинги в аналізованому періоді залишились досить стабільними. Наприклад, ТНК Exxon Mobil, Shell, BP та інші традиційно займають перші місця в лідируючий десятці різних рейтингів, що дозволяє зробити висновок про успішність реалізованої ними стратегії, яка була у змозі забезпечити успішну адаптацію в несприятливих для транснаціональних компаній ринкових умовах.

Висновки та подальші дослідження. Отже, проаналізувавши рейтингові оцінки нафтогазових компаній, лідерами є кілька транснаціональних компаній із розвинених країн, зокрема Exxon Mobil, Chevron, Conoco Phillips – США; Royal Dutch Shell – Нідерланди; BP – Великобританія; Total – Франція та інші корпорації, що базуються в країнах, що розвиваються PetroChina, Sinopec-China - Китай; Petroleum Petrobras-Petroleo Brasi – Бразилія; та ін. Західні транснаціональні компанії мають тенденцію до зниження обсягів видобутку й переробки при одночасній певній стабільності виробничих показників, тоді як інша група корпорацій демонструє збільшення обсягів видобутку й виготовлення продуктів нафтопереробки. Проте, спільною особливістю є загальне скорочення доступу до контролю над джерелами сировини. Це стимулює пошук нових стратегій діяльності на нафтових ринках, зокрема злиття, поглинання, утворення альянсів та інших інтеграційних об'єднань, посередницької діяльності з подальшим розподілом сировини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березной А.В. Глобальные нефтегазовые корпорации в меняющемся мире / А.В. Березной // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 5. – С. 3–14.

2. Зименков Р. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы / Р. Зименков, Е. Романова // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 8. – С. 45–53.

3. Рейтинг 100 найкрупніших нефінансових світових ТНК за рівнем зарубіжних активів та індексом TNI– транснаціональності // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessforecast. by/ partners/ratings/492.

4. Global 2000: The World's Best Regarded Companies 2019// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.forbes.com/sites/hanktucker/2019/09/20/global-2000-the-worlds-best-regarded-companies-2019/#a30e54312b2e .

Кірієнко Дар'я Віталіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Коляда Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент

ОЦІНКА БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Постановка проблеми. Дієве управління державним боргом внаслідок нестійкості світової фінансово-кредитної системи потребує розгляду напрямів боргової політики, здійснення якої в сучасності треба спрямовувати на економічну безпеку країни. Перебудова боргової політики має на меті розробку та впровадження єдиної стратегії, що зможе поєднати програми вдосконалення інституційного та організаційного засвідчення боргової політики, зміну її курсу на розв'язання поточних проблем з паралельним розвитком подібних, не позичкових засобів фінансування бюджетних видатків (фіскального компоненту побудови державного бюджету), та створенню систем поліпшення боргової стратегії країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з борговою політикою держави розглядалися в публікаціях зарубіжних класиків, таких як М.К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Кейнс, Р. Барро, С. Гош, Г. Егетсон тощо. Практичними та теоретичними питаннями обслуговування та управління державним боргом у економіці займалися українські дослідники, такі як В.П. Кудряшов, А.І. Селезньов, О.А. Волинська, Н. Жмурко, І.О. Курило, І.О. Лютий тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка ефективності боргової політики в сучасних умовах, зокрема, її інструментів та обсягів державного боргу в умовах євроінтеграції .

Виклад основного матеріалу дослідження. Боргова політика передбачає систему дій та заходів щодо уникнення і врегулювання боргових проблем держави, забезпечення чи відновлення її платоспроможності та отримання максимального ефекту від фінансування за рахунок запозичених коштів.

Кудряшов В.П. розглядає саме боргову політику як «діяльність, що спрямована на визначення засад та напрямків формування, використання, погашення та обслуговування ресурсів, залучених за умов боргу» [1].

Зміст боргової політики включає в себе широкий комплекс заходів, зокрема:

- «розробку концепції боргової політики, визначення її стратегічних напрямків, цілей, завдань;
- створення адекватного механізму реалізації боргової політики;
- управління діяльністю держави з планування запозичень, організації розміщення позик, надання державних гарантій» [2].

Для з'ясування ефективності реалізації боргової політики України в умовах євроінтеграції, слід проаналізувати сучасний стан державного боргу не тільки цієї країни, а й країн ЄС (таблиця 1). Адже «Україна підписала договорів із Європейським Союзом, що дає підстави до наближення України до європейських стандартів» [3].

Таблиця 1

Об'єми державного боргу та ВВП 5-ти країн Європи та України, 2014-2018 рр., млрд.дол.США*

Країни	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	ДБ	ВВП	ДБ	ВВП	ДБ	ВВП	ДБ	ВВП	ДБ	ВВП
Італія	2 388	2 152	2 428	1 833	2 481	1 859	2 528	1 935	2 589	2 073
Франція	2 280	2 852	2 348	2 438	2 406	2 465	2 522	2 583	2 589	2 775
Греція	360	237	352	195,5	358	192,7	361	200,3	380	219,1
Німеччина	2 448	3 891	2 415	3 376	2 397	3 478	2 340	3 677	2 262	4 000
Канада	1 275	1 799	1 356	1 560	1 389	1 536	1 438	1 653	1 499	1 711
Україна	60,06	133,5	55,58	91,03	60,71	93,27	65,33	112,2	67,19	115,79

**дані із Світового банку [4]*

Дана оцінка дає розуміння того, скільки Україна має державного боргу по відношенню до країн ЄС, зокрема, якщо розглядати Україну за показником державного боргу із Італією, то бачимо, що саме ця країна має найбільший розвиток цього індикатора. Україна збільшила

свій державний борг за останні 5 років на 7,13 млрд. дол.США (на 11%), а Італія – 201 млрд. дол.США (на 8%). Але, все ж таки, за цими даними Україна знаходиться на останньому місці за розмірами державного боргу.

«Важливого значення в оцінці ефективності боргової політики країни набувають інструменти, за допомогою яких здійснюється аналіз проведення боргової політики, зокрема золотовалютні резерви як інструмент забезпечення виплат за зовнішнім боргом» [5]. У будь-якій країні існує ситуація, при якій державний борг перевищує золотовалютні резерви майже втричі. Україна займає останнє місце за їх розмірами. На першому місці Німеччина, за якою спостерігається найбільші значення даного параметру, які наведені на рис.1.

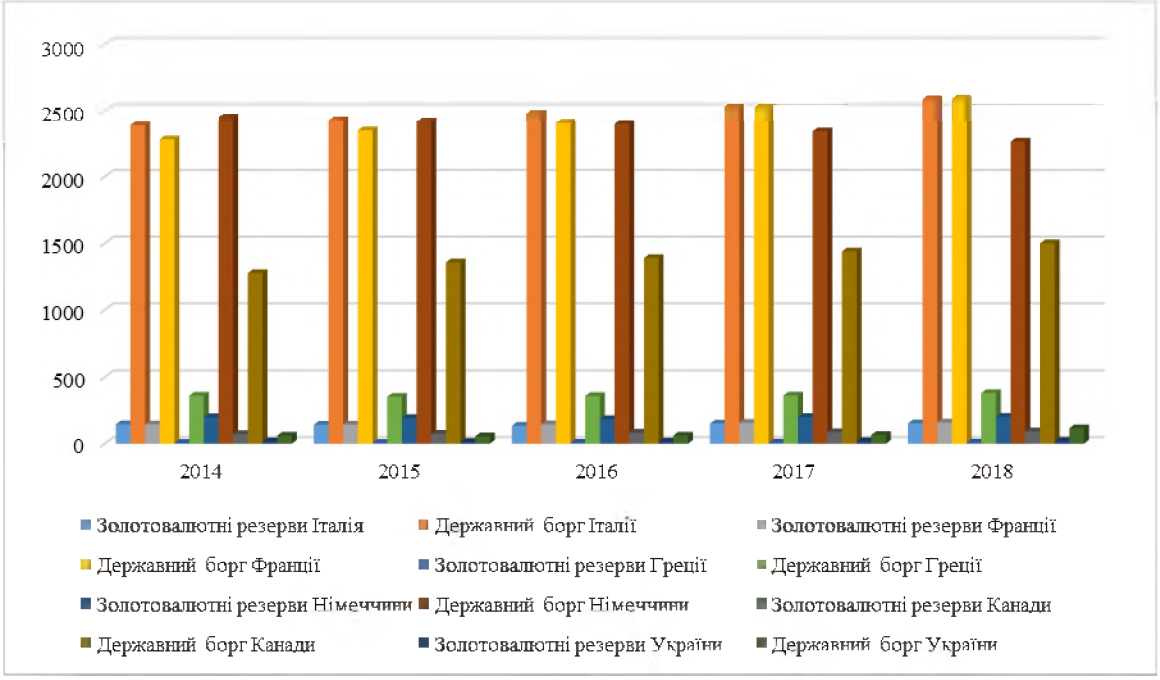


Рис. 1. Об'ми державного боргу та золотовалютних резервів України та 5-ти країн ЄС, 2014-2018 рр., млрд. дол.США*

**дані рейтингу золотовалютних резервів країн світу [6].*

Зокрема, якщо порівнювати Україну із Німеччиною, то Німеччина збільшила запаси резервів на 2,5 млрд.дол.США (на 2%), а Україна – 3,43 млрд.дол.США (на 16%). Тобто Україна має більші темпи зростання золотовалютних резервів.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, Україна знаходиться на останньому місці за обсягами державного боргу та золотовалютними резервами по відношенню до країн ЄС. Це пояснюється тим, що Україна має недостатньо ефективну та найголовніше майже не результативну боргову політику, враховуючи основні стра-

тегії та програми, розробка та введення яких вплинули б на вирішення даного питання.

Ще однією перешкодою до підвищення ефективності боргової політики в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого та організаційного забезпечення регулювання витрат з обслуговуванням і погашенням державного боргу. Вживання операцій активного управління державним боргом надавали б змогу заощадити чималі кошти, що спрямовуються на вирішення боргової проблеми.

Першим кроком до цього, наприклад, було те, що Кабінет міністрів України затвердив Середньострокову стратегію управління державним боргом на 2019-2022 роки, яка визначає основні цілі, задачі та напрями щодо управління державним боргом, зокрема ефективної реалізації боргової політики на європейському рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кудряшов В.П. Фінанси: [навч. посібник]. Херсон: Олди-плюс, 2014. 352 с.;

2. Жмурко Н., Курило І. Особливості та принципи реалізації боргової політики держави. Державні фінанси. Стратегічні орієнтири, 2018;

3. Євроінтеграція. Проектні офіси. / Міністерство інфраструктури України, 2018. – [Режим доступу]: https://mtu.gov.ua/timeline/-Evrointegraciya.html;

4. Валовий внутрішній продукт / Світовий банк. – [Режим доступу]: http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/;

5. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.;

6. Золотовалютні резерви країн світу. Списки та рейтинги. – [Режим доступу]: https://nonews.co/directory/lists/countries/gold.

Котух Ельвіра Сергіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна,
д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародної економіки

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN

Ключові слова: *криптовалюта, технологія blockchain, біткойн, транзакція.*

Постановка проблеми. Вважається, що більш як 10 мільйонів людей у всьому світі займаються майнінгом криптовалюти та володіють біткойнами, і понад 100 000 торговців приймають їх за товари (не рахуючи тих, хто використовує їх для продажу наркотиків та інших незаконних товарів на чорному ринку). Частина привабливості біткойнів для багатьох користувачів полягає у відсутності централізованого контролю або регулювання з боку влади. Замість цього все спирається на технологію, відому як blockchain [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування технології blockchain та її вдосконалення було складним завданням, яке має багато своєрідних аспектів. Дослідженням питань переваг та недоліків криптовалюти займались: Іванов А.Ю., Башкатов М.Л., Галкова Є.В., Тюляєв Г.С., Півненко А.С., Н. Поппер, А. Герасимович, Р. Акст, А. Рябих, М. Кейсі.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження переваг та недоліків системи блокчейн, а також пошук перспектив використання криптовалюти в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Епоха інтернету принесла нам нове явище, відоме як криптовалюта. При цьому багато хто все ще не має навіть приблизного уявлення про те, що це таке, оскільки далеко не скрізь пояснюється технологія блокчейн простими словами.

Blockchain – це децентралізована система зберігання даних або цифровий реєстр транзакцій, угод, контрактів. Складається з набору записів. Головна відмінність і незаперечна перевага – те, що цей реєстр не зберігається в одному місці. Він розподілений серед кількох сотень і навіть тисяч комп'ютерів у всьому світі. Будь-який користувач цієї мережі може мати вільний доступ до актуальної версії реєстру, що робить його прозорим абсолютно для всіх учасників [2].

Blockchain працює наступним чином: усі транзакції за допомогою складних математичних алгоритмів об'єднуються в "блоки", які потім зв'язуються криптографічно і хронологічно в "ланцюг" та мають певний геш (цифровий пароль) попереднього блоку. Транзакція при цьому здійснюється лише тоді, коли вважається підтвердженою [3].

Вихідна блок-ланцюжок – це децентралізована розподілена база даних. Вона складається з пов'язаних між собою партій транзакцій, відомих як блоки (англ. Blockchain – «блоковий ланцюжок»). Вона не має єдиного сервера. Її ідентичні копії зберігаються на комп'ютерах усіх учасників мережі.

Всі блоки пов'язані криптографічним підписом в хронологічному порядку в єдиний ланцюжок строго в її кінець. За цей процес відповідають складні математичні алгоритми.

Кожна зміна в регістрі супроводжується криптографічним підписом, щоб довести факт володіння певним користувачем переданими монетами. Ніхто не може витратити одні і ті ж монети двічі, тому що після завершення транзакції і її запису в блок-ланцюг, всі мережеві вузли отримують дані про це. Всі операції всередині мережі реєструються і обробляються без участі стороннього провайдера [1].

Таким чином, можна відмітити явну перевагу цієї технології – blockchain децентралізований. Він розроблений таким чином, ще не існує центрального сервера або регулюючого органу, який би відповідав за зберігання всіх даних в мережі і підтримував роботу технології. Такий підхід гарантує, що жоден з користувачів не зможе отримати контроль над блоковим ланцюжком. А вартість переказу коштів за такою мережею набагато нижче в порівнянні з банківськими комісійними. Це робить технологію ідеальною для рядових користувачів при перекладі невеликих сум, а для великих компаній – це означає значне скорочення витрат на банківські послуги.

Одним з найбільших позитивних ефектів блокового ланцюжка є те, що він забезпечує прозорість транзакцій. Якщо порівняти це з діяльністю банківської мережі, то такий варіант дозволяє з легкістю відстежувати традиційні проблеми в фінансовому секторі.

Безперечна перевага і у швидкості оброблення транзакцій. В той час як робота банків обмежена робочими годинами та вихідними днями, blockchain працює цілодобово [4].

Завдяки впровадженню смарт-контракту на базі blockchain Ethereum, потенціал цієї технології вийшов далеко за межі сфери обробки платежів. Це дозволяє автоматично виконувати «розумні» контракти, які не вимагають стороннього арбітра. Це значно розширює сферу використання блокової технології. Кінцевий результат – це не тільки швидкі транзакції з мінімальною комісією, але зростання впевненості в скоєних угодах.

Щодо надійності, - теоретична незмінність передбачає, що всі записи, що зберігаються в блок-ланцюжку, не можуть бути змінені. Всі блоки пов'язані між собою через хеш-функцію. У разі спроби її зміни подібні дії будуть автоматично відхилені мережею. Це дозволяє використовувати blockchain в ряді протоколів безпеки. І зважаючи на поточну загрозу кібератак у світі, на сьогоднішній день подібна технологія виразно представляє інтерес для учасників цифрового простору [4].

До того ж, технологія blockchain дає розробнику здатність «підлаштувати під себе». Це означає, що blockchain, а точніше його вихідний код, надається у вільному доступі. Отриманий на його основі блоковий ланцюжок може бути повністю закритим (з доступом для певного кола осіб) або доступним для будь-кого, хто хоче стати його учасником [5].

Та все ж, незважаючи на поширену думку, більшість транзакцій не є анонімними в прямому сенсі цього слова. Незважаючи на те, що для переказу коштів користувачеві не потрібно надавати документи, що засвідчують його особу, аналіз блокового ланцюга дозволяє простежити шлях будь-якої монети з моменту її емісії між усіма одержувачами і відправниками. Однак, дізнатися адресу того, кому саме належить той чи інший ланцюг, можна вкрай рідко. Найчастіше, це стосується організацій, які приймають оплату в цифрових грошах і розміщують адреси гаманців на своєму сайті.

Проте, blockchain все ж не є досконалим. І у нього є деякі явні недоліки, особливо в плані масового впровадження технології. Для її використання фінансові установи, по суті, повинні відмовитися від своїх поточних мереж і почати все заново. Спроба інтегрувати поточні платіжні мережі в блокчейн може виявитися настільки складною, що ніхто навіть не буде намагатися піти цим шляхом [1].

Ще одним мінусом blockchain є його висока енергозалежність. Це робить його дорогою технологією. Диференціація blockchain теж викликає занепокоєння. В даний час існує більше 1 400 цифрових монет, багато з яких мають свої власні версії цієї технології.

Не слід забувати і про стереотипи щодо використання криптовалют в шахрайських цілях, для відмивання грошей або торгівлі наркотиками [5].

Можливо, одним з найбільш глибоких показників того, чи є blockchain шахрайством чи ні, це обсяги коштів, вкладені в різні проекти на базі цієї технології протягом останніх років. Навіть виключивши криптовалютні проекти та інші операції з цифровими валютами, масштаби інвестицій в цю сферу вражають.

Численні уряди в усьому світі використовують технологію blockchain для спрощення різних аспектів управління. Великомасштабні корпорації намагаються перевершити один одного, розробляючи і створюючи складні blockchain-додатки. Зокрема, IBM інвестувала величезні суми грошей в розробку таких програм для бізнес-сфери та фінансового ринку. Компанії створюють приватні тестові blockchain-додатки для використання в рамках своєї організації. Банки, венчурні капіталісти, інвестори і ентузіасти в сфері технологій також вкладають чимало коштів у проекти на базі blockchain у всьому світі [6].

Разом з тим, уряди багатьох країн, висловлюючи негативну думку про криптовалюту, одночасно з цим стверджують, що blockchain – це технологія майбутнього. Її розвиток має потенціал для використання в різних напрямках: від національних систем управління ідентифікацією до записів реєстраційних даних і навіть забезпечення медичних послуг.

Багато хто згадує про blockchain тільки в контексті криптовалют, але ця технологія дає можливість створити будь-який інший сервіс. Взагалі, технології blockchain можуть використовуватися в різних сферах: кібербезпека, освіта, продажі, лізинг машин та навіть в якості основи для соцмереж, при створенні та управлінні великих баз даних,

в логістиці, медицині, страхуванні і багатьох інших областях, де потрібен надійний спосіб обробки і зберігання масивних обсягів інформації.

Проаналізувавши все вищесказане, можна заявити, що blockchain – частина лідируючих технологічних концепцій, які сприяють еволюції нового цифрового простору, забезпечуючи ще більш надійний зв'язок і більш швидкі транзакції. Крім того, blockchain забезпечує безпеку даних, діє автоматизовано, тим самим усуваючи потребу в посередниках, а відтак, знижується і ризик людської помилки. У цій прозорій базі даних, інформація захищена від маніпуляцій, зміни або зламування частин blockchain, бо для цього необхідно було б контролювати усі комп'ютери, які працюють у мережі над створенням блоків та ланцюгів.

Тим не менш, все ж таки існують ризики: маніпуляції із фальшивими угодами з метою обману системи буде можливим, але складним, крім того, конкретно в контексті криптовалюти blockchain та bitcoin є залежними від коливань кількості активних користувачів, і числа підприємств, які, використовують bitcoin як спосіб оплати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Fia Mont. Небезпеки технології блокчейн. 2017. URL: https://futurum.today/ryzyky-ta-nedoliky-tekhnolohii-blokchein/

2. Ameer Rosic. What is Blockchain Technology? A Step by Step Guide For Beginners. Blockgeeks. 2017. URL: https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology/

3. Nolan Bauerle. What is Blockchain Technology? Coindesk. URL: https://www.coindesk.com/information/what-is-blockchain-technology

4. Jimmy Song. Why Blockchain is Hard. Medium. 2018. URL: https://medium.com/@jimmysong/why-blockchain-is-hard-60416ea4c5c

5. EL BITCOIN SIGUE DANDO DE QU? HABLAR. URL: https://www.criptonoticias.com/opinion/el-bitcoin-sigue-dando-de-que-hablar/

6. Michele D'Aliessi. How Does the Blockchain Work? OneZero by Medium. 2017. URL: https://onezero.medium.com/how-does-the-blockchain-work-98c8cd01d2ae

Котик Марія Денисівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна,
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. *Стаття присвячена дослідженню особливостей впливу міжнародних економічних організацій на розвиток світового господарства у сучасному періоді. Автором запропоноване власне визначення терміну «міжнародні економічні організації», представлена їх класифікація, а також описані сфери та результати діяльності основних міжнародних економічних організацій на нинішньому етапі розвитку світової економіки та економіки України.*

Ключові слова: *світове господарство, міжнародні економічні організації, МВФ, Світовий банк, ЄБРР.*

Постановка проблеми. Однією з основних тенденцій розвитку сучасного світового господарства виступає глобалізація в усіх сферах суспільного життя, перш за все, в економіці. Багаторічний досвід міжнародної співпраці держав та окремих інституцій привів до закріплення системи міжнародних правових норм та створення спеціальних утворень, які значною мірою регулюють питання міжнародної взаємодії держав та їх представників у сфері економіки. З кожним роком роль міжнародних економічних організацій зростає, їх функції розширюються, як і сфери впливу. Все це актуалізує дослідження місця та ролі міжнародних економічних організацій у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Беручи до уваги значний вплив міжнародних організацій на розвиток міжнародних економічних відносин, дослідженню їх специфіки та сфери діяльності присвячена значна кількість наукових досліджень. Так, визначенню сутності та ролі міжнародних економічних організацій присвячені роботи М.І. Грабинського [2], Р.В. Яковенка [10] та ін. Роль міжнарод-

них економічних організацій у фінансуванні реформ в Україні описана в монографії В.П. Колосової [4], публікаціях К.І. Шишкіної [9], Т.В. Кожухової [3] та ін..

Постановка завдання. Незважаючи на численні наукові роботи за темою даного дослідження, залишаються недосконалими визначення та класифікація міжнародних економічних організацій. Значна кількість авторів приділяють увагу юридичним аспектам утворення та функціонування таких організацій, тоді як малодослідженими залишаються саме економічні аспекти їх діяльності, тобто аналіз обсягів фінансової підтримки, реалізованих проектів тощо. З урахуванням вищевказаного, завдання даної статті сформульовані наступним чином: визначити сутність міжнародних економічних організацій, узагальнити їх класифікацію, описати особливості утворення, напрямки та результати діяльності основних міжнародних економічних організацій, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі присутня значна кількість визначень міжнародних економічних організацій. Як правило, вони базуються на визначенні міжнародної організації та деталізації її сфери діяльності в економічному аспекті. На наш погляд, такий підхід до трактовки даного терміна вносить деякі неточності. Так, сутність поняття «міжнародна організація» часто визначається як «об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на основі певних правил і процедур і діяльність яких виходить за національні кордони» [5, с.11].

Таке визначення недоречно вважати при характеристиці міжнародних економічних організацій, виходячи з того, що об'єднання держав не може відбуватися лише в економічній сфері. Тобто, якщо йде мова про таке об'єднання держав як, наприклад, Європейський Союз (ЄС), то це не є економічна організація, це універсальна організація, що має на меті не лише економічні, але й загальнополітичні цілі. Що стосується включення до терміна «міжнародні економічні організації» різноманітних об'єднань фізичних осіб або підприємств (зокрема і ТНК), то на це питання в науковій літературі є різні точки зору. На наш погляд, такі об'єднання доцільно вважати учасниками міжнародних економічних відносин, але не включати до наукової категорії «міжнародні економічні організації», так як деякі дослідники не включають їх до складу суб'єктів міжнародного публічного права [2, с.279].

В той же час слід враховувати, що міжнародні економічні організації повинні володіти основними інституційними ознаками:

– в основі їх утворення лежить договір між урядами держав;

– їх діяльність має постійний характер;

– створена система постійно діючих органів управління;

– наявність спільних цілей діяльності, що документально закріплені;

– діяльність на основі норм міжнародного права тощо.

Виходячи з таких положень, під терміном «міжнародна економічна організація» доцільно розуміти об'єднання трьох або більше державних інституцій, міжурядових або громадських співтовариств, створене договірним шляхом на основі норм міжнародного права з метою постійної діяльності задля спільного вирішення економічних питань чи реалізації спільних економічних проектів.

З точки зору світової економіки серед основних функцій міжнародних економічних організацій називають: функцію сприяння; спостереження; нагляд; регулювання [6, с. 50]. Тобто, вказані функції можуть виступати окремими цілями в діяльності досліджуваних суб'єктів світового господарства.

Важливим питанням є класифікація міжнародних економічних організацій. Традиційно її проводять за такими ж ознаками, як і поділ міжнародних організацій в цілому. При такому підході виділяють різні види досліджуваних суб'єктів міжнародного права [1, с.7]:

– за територією діяльності: світові (або глобальні) та регіональні;

– за рівнем утворення: урядові, неурядові та змішані;

– за компетенцією: універсальні та спеціальні.

Що стосується класифікації міжнародних економічних організацій, то. на наш погляд, основною класифікаційною ознакою в даному випадку має виступати галузева належність. За такого підходу можна виділити такі основні галузеві групи міжнародних економічних організацій (табл. 1).

З наведених груп міжнародних економічних організацій найбільший вплив на розвиток світової економіки мають дві перші групи. Так, організації з регулювання сфери міжнародної торгівлі забезпечують

Таблиця 1

Галузева класифікація міжнародних економічних організацій

Сфера регулюючої діяльності (галузь)	Приклади міжнародних економічних організацій
Організації з регулювання сфери міжнародної торгівлі	СОТ, ЮНКТАД, організації з регулювання товарних ринків (ОПЕК та ін.)
Організації з регулювання сфери валютно-кредитних відносин	МВФ, Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ, БМР, регіональні банки розвитку
Організації з регулювання сфери промисловості й енергетики	ЮНІДО, МАГАТЕ, МЕА, АЯЕ, ЦЕРН
Організації з регулювання сфери сільського господарства й продовольства	ФАО, ВПП, ВПР, МФСР,
Організації з регулювання сфери транспорту та зв'язку	ІМО, МСЕ, ВПС, ІКАО

Організації з регулювання сфери валютно-кредитних відносин мають більш широкий вплив на розвиток світового господарства, оскільки забезпечують кредитування та інші види фінансової підтримки різноманітних проектів, державних реформ тощо. Зважаючи на це, охарактеризуємо більш детально особливості утворення, функціонування та основні результати діяльності найбільших міжнародних організацій з регулювання сфери валютно-кредитних відносин (табл. 2).

Таблиця 2

Особливості основних міжнародних організацій з регулювання сфери валютно-кредитних відносин [7]

Характеристика	МВФ	Світовий банк	ЄБРР
1	2	3	4
Дата створення	1944	1945	1991
Штаб-квартира	Вашингтон	Вашингтон	Лондон
Материнська організація	ООН	ООН	-
Кількість держав-членів	188	186	65
Основні завдання	регулювання сфери валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм фінансової допомоги у формі коротко- і середньострокових кредитів	надання кредитів з метою здійснення інституційних та структурних реформ, реалізації інвестиційних проектів у різних сферах економіки	цільове кредитування під конкретні проекти приватних і державних структур для забезпечення розвитку економіки
Членство	1992 р.	1992 р. (0,77%	1992 р.

України		акцій)	
Роль у розвитку економіки України	З 1994 р. використовуються ресурси МВФ для проведення економічних реформ в рамках реалізації програм STF, «Stand-By», Механізму розширеного фінансування. У 2015 р. відбулась заміна існуючої програми МВФ stand-by на чотирьохрічну програму EFF з виділенням Україні 17,5 млрд. дол.	Світовий банк затвердив для України 50 позик загальним обсягом 10,1 млрд. дол. США. На стадії реалізації перебуває 12 проектів (реабілітація гідроелектростанцій, передачі електроенергії, розвиток міської інфраструктури, покращення автодоріг і безпеки руху, енергоефективність, поліпшення охорони здоров'я тощо).	Фінансування проектів у державному та муніципальному секторах. На сьогодні це: побудова Панєвропейського коридору на користь «Укравтодор»; розширення Програми сприяння торгівлі; модернізація газокомпресорних станцій на трубопроводі Уренгой-Помари-Ужгород; проекти у сфері комунального господарства та енергозбереження за програмою E5P

Таким чином, міжнародні економічні організації виконують важливі завдання у сфері регулювання світової економіки, а також створюють реальні механізми фінансової підтримки країн-членів та спільних цілей і проектів.

Висновок. Проведене дослідження дало змогу сформулювати наступне визначення міжнародних економічних організацій: це об'єднання трьох або більше державних інституцій, міжурядових або громадських співтовариств, створене договірним шляхом на основі норм міжнародного права з метою постійної діяльності задля спільного вирішення економічних питань чи реалізації спільних економічних проектів. Класифікація міжнародних економічних організацій може проводитися за такими основними критеріями: територія діяльності, рівень утворення, компетенція, а також галузева знака.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борисов М.Ю. Международные экономические организации: метод. пособие / М.Ю. Борисов. – Одесса, 2012. – 27 с.

2. Грабинський М.І. Сучасний погляд на суб'єктів міжнародних економічних правовідносин / М.І. Грабинський // Науковий вісник публічного та приватного права. – 2016. – №4. – С. 277-281.

3. Кожухова Т. В. Фінансування світовим банком проектів розвитку в Україні / Т. В. Кожухова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 15. – С. 17-20.

4. Колосова В. П. Співробітництво України з міжнародними установами та секторальна бюджетна підтримка : [монографія] / В. П. Колосова – К.: ДННУ "Акад. фінанс. упр.", 2013. – 254 с.

5. Міжнародні організації: Навч. посібник /За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Кутайні З. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 483 с.

6. Пробин П.С. Международные экономические организации и их исследования / П.С. Пробин, У.И. Аюбов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №12-2. – С. 50-57.

7. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nato.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects

8. Фінанси міжнародних інституцій в Україні: монографія / В.П. Колосова. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. – 504 с.

9. Шишкіна К. І. Співробітництво Світового банку та України: шляхи й напрями покращення ефективності фінансово-кредитної діяльності для економіки України / К. І. Шишкіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 209-215.

10. Яковенко Р.В. Україна та міжнародні економічні організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/6660/1/137pdf.PDF

Красько Марія Станіславівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Аннотація. *У статті досліджено сутність та визначено особливості світового валютного ринку. Проаналізовано динаміку світового валютного ринку за останні вісімнадцять років. Проведено аналіз показників розвитку світового валютного ринку в розрізі видів угод, валют і валютних пар, розташування та категорії учасників. Виявлено тенденції зміни масштабів і структури світового валютного ринку під впливом глобалізації.*

Ключові слова: *світовий валютний ринок, валюта, валютні операції, валютний курс, валютні цінності, фінансові інститути.*

Актуальність. Світовий валютний ринок – це специфічно оформлений механізм, що обслуговує та регулює міжнародну систему валютних операцій на основі попиту та пропозиції. На сьогоднішній день, у світі торгівля валютою стала одним із найпопулярніших видів діяльності: щоденно оборот світового валютного ринку сягає 2 трлн доларів США. Приблизно 80% всіх операцій становлять спекулятивні операції.

Отже, актуальність даної теми в тому, що для забезпечення вільної діяльності будь-якого ринку необхідно аналізувати тенденції його розвитку. Важливим є й розуміння ситуації на ринку, здатність прогнозування поведінки ринку, аналіз настрою ринку приводить до прийняття обґрунтованого рішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику світового валютного ринку та його аналіз досліджено в роботах багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Причиною такої уваги з боку науковців є надзвичайна актуальність проблеми, а також стрімкий розвиток валютно-кредитних відносин.

Вітчизняними авторами цих досліджень є: Д. Лук'яненко, Б. Губський, Ю. Пахомов, Є. Савельєв, М. Солодкий, А. Філіпенко, В.

Яворська, В. Будкін, А. Гальчинський. Що ж до закордонних учених, то дослідження світового валютного ринку є в працях Дж. Кейнса, Д. Ріккардо, М. Фрідмана, Л. Вальраса, Я. Тінбергена, Р. Мандела та багатьох інших.

Метою статті є дослідження трансформацій світового валютного ринку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Операції з купівлі, продажу та обміну валюти існували ще в стародавньому Римі, а на Русі були навіть спеціальні міняйли, які розмінювали гроші, беручи за це невелику плату. Проте перші валютні ринки, які стали «прадідами» сучасного світового валютного ринку, з'явилися в XIX ст..

Світовий валютний ринок являє собою найбільший фінансовий ринок світу та посідає досить важливе місце в забезпеченні взаємодії між всіма складовими фінансового ринку.

Існує багато різних визначень світового валютного ринку, які узагальнено можна представити так:

– з економічної точки зору світові валютні ринки – це особлива сфера стійких міжнародних економічних відносин із приводу здійснення певних операцій з іноземною валютою і платіжними документами в іноземній валюті;

– із функціональної точки зору світові валютні ринки – це ринки, які забезпечують своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютну інтервенцію, отримання прибутку їх учасниками у вигляді різних курсів валют;

– з організаційної точки зору світові валютні ринки – це офіційні міжнародні центри, де проводять операції з купівлі-продажу іноземної валюти на основі міжнародного попиту і пропозиції;

– із суб'єктно-інституційної точки зору світовий валютний ринок являє собою комплекс банків, бірж, а також певних нефінансових установ, які здійснюють валютні операції;

– із технічної точки зору світовий валютний ринок – це сукупність комунікаційних систем, що об'єднують між собою банки різних країн, які здійснюють міжнародні розрахунки та інші валютні операції [1].

Центром, який об'єднує інформацію по світовому валютному ринку, є Банк Міжнародних Розрахунків (Bank for International Settlements BIS). Один раз на три роки він проводить дослідження ри-

нку іноземної валюти та похідних фінансових інструментів («трирічні дослідження»). Такі глобальні дослідження валютного ринку BIS розпочав у квітні 1989 року. Аналіз обороту позабіржового сегмента ринку похідних фінансових інструментів проводиться з 1995 року. В квітні 2019 року було проведено одинадцяте таке дослідження за участю центральних банків та фінансових органів провідних країн світі [2].

Дослідження показало, що на протязі всіх років долар США залишився домінуючою валютою у світі. У 2019 році було 88,3% доларових торгів, що трохи більше порівняно з 87,6% 2016 року А вісім найбільш ліквідних валют помітно змінилися за досліджуваний період (рис. 1).

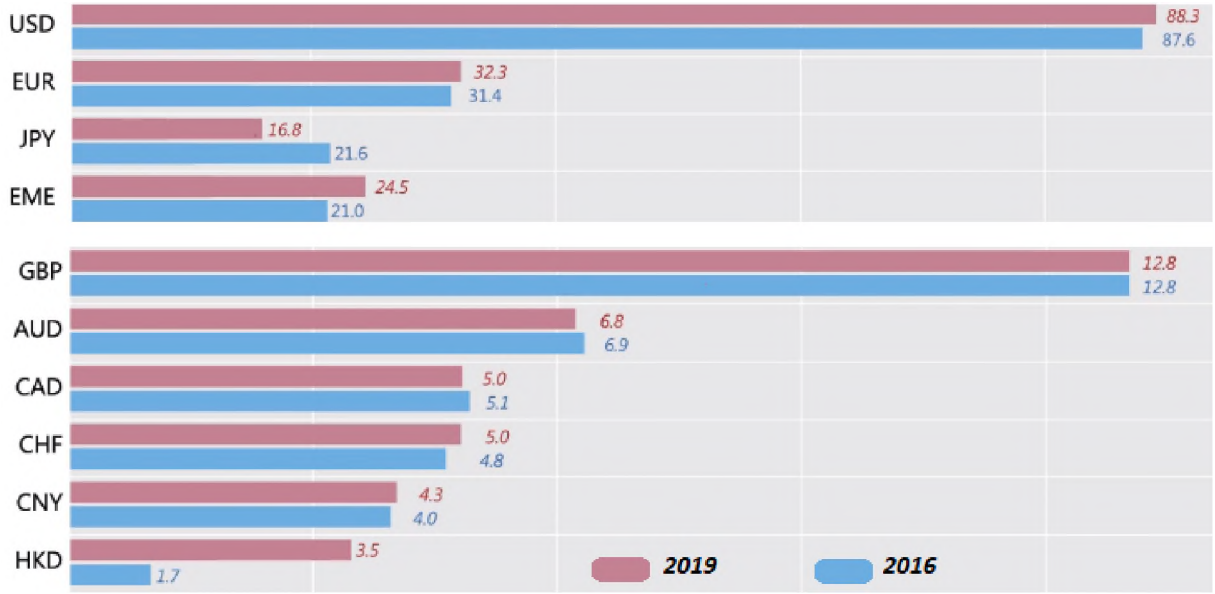


Рис.1 Оборот валютного ринку за валютою 2016-2019 роки*

**дані трьохрічного дослідження Банку Міжнародних Розрахунків [3]*

Роль євро на валютних ринках почала збільшуватись, проте не настільки як це було раніше. Частка ринку валюти в 2019 році збільшилась до 32,3% з 31,4% у порівнянні з 2016 р..

Валютні операції здійснюються з використанням двох валют, тому варто розглядати структуру світового валютного ринку також і в розрізі валютних пар (табл. 1).

Таблиця 1

Структура та обсяг середньоденного обороту на світовому валютному ринку в розрізі пар валют

Показник	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2019
	млрд. дол. США						
Долар США (USD)/євро (EUR)	372	541	892	1099	1292	1172	1173
Долар США (USD)/японська єна (JPY)	250	328	438	567	980	901	907
Долар США (USD)/фунт стерлінгів (GBP)	128	258	385	361	474	471	476
Долар США (USD)/ австралійський долар(AUD)	52	106	186	249	363	261	260
Долар США (USD)/канадський долар (CAD)	53	78	125	184	200	219	227
Долар США (USD/ швейцарський франк (CHF)	59	83	151	166	184	180	175
Долар США (USD)/інші	199	307	669	750	1170	1234	1233
Євро (EUR)/фунт стерлінгів (GBP)	26	46	70	108	104	100	104
Євро (EUR)/японська єна (JPY)	36	61	86	111	148	79	81
Євро (EUR)/швейцарський франк (CHF)	14	31	60	70	72	45	40
Євро (EUR)/інші	23	45	122	161	171	195	197
Інші валютні пари	15	28	66	78	153	95	99
Загалом валютні пари	1239	1934	3324	3973	5357	5067	5098

Джерело: складено за даними [3]

Дані табл. 1 вказують, що більше половини всіх валютних операцій (63,3% у 2019 р.) здійснюється за допомогою традиційної валютної пари: долар США, з одного боку, і валюту однієї з розвинених країн – з іншого. До того ж найбільша частка операцій – це долар США (USD) / євро (EUR), та навпаки (30% у 2001 р. та 23,1% у 2019 р), хоча й спостерігається певна тенденція до її скорочення. Разом із тим, на шість провідних валютних пар у 2001 р. припадало 73,8% усіх валютних операцій, тоді як з 2007 р. – тільки 65,5%.

Скорочення відносного показника відбулося завдяки росту валютних операцій, в яких долар США або євро обмінюється на валюти країн, які не належать до числа розвинутих країн: мексиканське песо, китайський юань, російський рубль, турецька ліра, сінгапурський долар та ін. Це пов'язано передусім із розвитком економік зазначених

країн та зростанням їх товарообігу на світовому ринку, активізацією інвестиційної та інноваційної діяльності. Разом із тим провідна роль долара США збережеться, до того часу доки він буде основою світової валютної системи [4].

Відповідно до міжнародних звичаїв та термінології дослідження Банком міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements BIS) проводилося за наступними операціями:

– спот (spot transactions) – одна пряма угода з обміну двох валют за курсом узгодженим у момент укладання контракту, яка була виконана протягом 2-ох робочих днів;

– форвард (outright forwards) – угода про обмін двох валют за курсом узгодженим в момент укладання угоди, яка буде виконана в майбутньому (більше ніж 2 робочі дні);

– іноземні свопи (foreign exchange swaps) – угода, яка поєднує купівлю-продаж валюти на умовах спот з одночасним продажем (або купівлею) тієї ж валюти на умовах форвард;

– опціони та інші інструменти (options and other products) – опціонний контракт, що дає право на купівлю або продаж однієї валюти в обмін на іншу за вказаним курсом протягом певного періоду часу.

У табл.2 розглянемо позабіржовий валютний оборот за 2001-2019 рр.

Таблиця 2

Позабіржовий валютний оборот за 2001-2019 рр., млрд. дол. США

Показники	Роки						
	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2019
Всього	1239	1934	3324	3973	5357	5067	5098
Спот транзакції	386	631	1005	1489	2047	1652	1797
Форвардні операції	130	209	362	475	679	700	783
Валютні свопи	656	954	1714	1759	2240	2378	2491
Опціони та інші ін.	7	21	31	43	54	82	97
Операції на біржах	60	119	212	207	337	254	271
Всього	1381	1884	3123	3667	4917	5067	5108

Джерело: складено за даними [3]

Як свідчать дані дослідження, зовнішньоторговельний обіг валютного ринку в квітні 2019 року порівняно з відповідним періодом

2001 року зріс майже на 70 % і складає більше 5 трлн. дол. США, в той час як у 2001 році ця цифра приближалася до 1,3 трлн. дол. США.

Таке зростання було обумовлене в першу чергу зростанням обсягів операцій "спот" на 48 %, які на даний час складають 37 % від загального зовнішньоторговельного обороту валютного ринку. Середньодобовий оборот за операціями спот на даний час складає 1,8 трлн. дол. США, а той час як за станом на 2001 рік дана цифра склала 0,5 трлн. дол. США.

Висновки. Таким чином, валютний ринок, на даний момент, є одною з найважливіших ланкок всієї світової системи фінансів, а також світових відносин в економічній сфері в цілому. Під впливом поглиблення процесів глобалізації сформувалися функціональні особливості світового валютного ринку: небувале зростання ємності і глибини ринку, диверсифікація інструментів валютних угод, у тому числі похідних валютних інструментів, нестабільність курсів валют, домінування долара США та євро, зміна структури учасників. Також в сучасному світі все більше посилюється віртуалізація валютних операцій із використанням сучасних технологій і засобів інформації. Ґрунтуючись на об'єктивні глобальні тенденції світового розвитку в цілому і валютного ринку зокрема, можна припустити, що у далекій перспективі виникне необхідність і формування єдиної світової валюти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Салмінський Д. В. Міжнародний валютний ринок: особливості та механізми функціонування на сучасному етапі / Д.В. Салмінський //Зовні- шня торгівля : економіка фінанси, право. - 2013. - № 5-6. - С. 141-145. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_ 2013_ 5-6_24

2. Боринець С. Сучасні тенденції розвитку світового валютного ринку / С. Боринець, В. Делас // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2012. - Вип. 138. - С. 18-21

3. Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Over-the-counter (OTC) Derivatives Markets in 2019/-[Електронний ресурс] – Режим достпу: https://www.bis.org/statistics/rpfx19.htm

4. Шевченко С.Ю. Трансформації світового валютного ринку// Східна Європа: економіка, бізнес та управління – 2016 – Вип. 5 – с.51-56.

Лазарєва Вікторія Вікторівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Чернова Ольга Вадимівна,
доцент

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В РАМКАХ СПІВРОБІТНИЦТВА З ЄС

Анотація. *У статті досліджується процес реалізації України в інтеграції до європейських структур. У цьому контексті зазначено критерії щодо вступу до ЄС. Визначено основні завдання зовнішньоекономічної політики України для розвитку співробітництва з країнами ЄС.*

Постановка проблеми. В умовах розгортання інтеграційних процесів у Європі та бажанні України ввійти до європейських господарських структур виникає потреба створення необхідних передумов для досягнення державою цієї мети. На сьогоднішній день інтеграція України до Європейського Союзу сприятиме економічному розвитку країни. Успішна інтеграція може принести велику користь Україні та ЄС. Проте успіх частково залежить від українського уряду, який повинен ефективно та продуктивно співпрацювати з ЄС.

Визначення сутності та змісту національних інтересів України, основні показники та напрямки забезпечення її національної безпеки вимагає активних зусиль відповідних державних органів, які причетні до формування зовнішньої політики держави. Це пов'язано з тим, що зовнішня політика відіграє надзвичайно важливу роль у процесі становлення держави. Незалежна зовнішня політика - це невід'ємний атрибут незалежної держави. Тому, одним із пріоритетних завдань для успішного вирішення проблем державотворення та розвитку держави є формування незалежної зовнішньої політики. У той же час ефективна зовнішня політика можлива лише за умови об'ємного бачення світу, постійної аналітичної роботи, відмови від імпульсивних рішень. Інтереси народу, держави повинні бути пріоритетними в політиці, незважаючи на амбіції. Проте це є лише однією стороною проблеми.

Незалежність стає реальною цінністю лише тоді, коли це допомагає створити найкращі умови життя людей, забезпечує реальні права і свободи людини та процвітання країни. Лише за таких умов Україна справді стане надійною та впливовою силою на світовій арені і буде мати гідне місце у світовій спільноті. Але для цього потрібно прикласти багато зусиль. Незалежність України повинна бути наповнена реальним змістом, тобто мати міцне та стійке економічне підґрунтя, оскільки у світі шанують багаті та сильні країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток відносин між Україною та ЄС в різних аспектах співробітництва, особливості євроінтеграційних реалій досліджуються такими вченими як: Кушнір Н.О., Істягіна Н., Костюк С., Ієрусалимов В. І., Губський Б.В., Михайлова Л.І., Савенко Г.В. та ін. Проте питання щодо ролі держави для створення передумов ефективної інтеграції України до європейських структур, що вплине на економічний розвиток України потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі держави щодо створення передумов для ефективної інтеграції до європейських структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні політичні переваги європейської інтеграції - це зміцнення стабільності демократичної системи та її інститутів, модернізуючи правове поле та забезпечуючи прозорість національного законодавства. Згідно з Угодою про партнерство та співпрацю між ЄС та Україною, остання зобов'язана вживати заходів до забезпечення поступового приведення законодавства країни в належний стан, що є важливою умовою зміцнення їх економічних зв'язків. Серед недоліків законодавства України залишається: недостатня чіткість систематизації чинного законодавства України; недотримання принципів права, які часто носять теоретичний характер [1]. Проблемою є не кількісне вираження, а якісний зміст законодавства, оскільки якість нормативно-правових актів має особливе значення в ЄС.

Треба підходити більш систематично також до розробки критеріїв визначення пріоритетних напрямів адаптації та переліку правових актів ЄС, яким має відповідати законодавство України. Це є досить складним процесом, якому притаманні супутні, однак темп адаптації, з яким вона здійснюється, з кожним роком зростає, тому наша країна має реальні шанси у випадку виконання інших додаткових умов, скоро стати повнопра-

вним членом ЄС. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС має бути імплементована враховуючи особливості національної правової системи, економічні та соціальні умови. Серед майбутніх позитивних результатів можна відзначити стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин, забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, впровадження стандартів ЄС у виробництві, формування середнього класу та проведення реформування охорони здоров'я та соціального захисту [2].

Успішний розвиток інтеграційних процесів вимагає певних умов, які відповідають копенгагенським критеріям вступу країн-членів до ЄС, а саме:

- забезпечення прав людини;
- політична та економічна стабільність;
- відсутність територіальних суперечок з іншими державами;
- розвинена ринкова економіка;
- дефіцит державного бюджету не більше 3% ВВП;
- державний борг повинен бути не більше 60% ВВП;
- рівень інфляції не повинен перевищувати 1,5-відсоткових пункти до середнього рівня інфляції трьох країн ЄС із найбільш стабільними цінами;
- процентна ставка за довгостроковими позиками не повинна перевищує 2% процентну ставку у трьох країнах ЄС, в яких зростання цін найменше;
- коливання курсу національної валюти протягом двох років не повинно бути більше + 15% [3].

Таким чином, курс на інтеграцію України до ЄС повинен бути підкріплені діями для створення належних передумов для цього.

Підсумовуючи викладене можна сформулювати основні завдання зовнішньоекономічної політики України у відносинах з країнами ЄС, а саме:

- проведення досліджень з приводу можливого приєднання України (на умовах асоціації) до механізмів Банківського союзу ЄС, формування якого досягло значного прогресу;
- впровадження Україною ряду фінансових механізмів, які сприяють інвестиціям та реалізації національних програм економічного розвитку, передбаченим різними складовими ЕВС – Банківським союзом, Союзом ринків капіталу та Фіскальним союзом;

- створення спеціальної робочої групи для опрацювання теми посиленої активізації та диверсифікації механізмів регулювання міжнародної міграції з урахуванням відповідного розвитку в перспективі цих механізмів у рамках ЄС;

- посилення взаємодії у сфері безпеки, які надають впровадження нових підходів на рівні ЄС в межах Багаторічних фінансових перспектив ЄС на період 2021-2027рр., що передбачають значне збільшення асигнувань на такі цілі. Слід провести консультації з цих питань з європейськими партнерами, приймаючи до уваги те, що взаємодія у цій сфері має бути спрямована не тільки на отримання матеріальної допомоги, з метою нарощування оборонного потенціалу, а ще й на перспективу інтеграції всієї системи забезпечення обороноздатності України в європейський простір [4].

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, на сьогоднішній день європейська інтеграція повинна бути головним пріоритетом для всіх гілок та рівнів влади в Україні. З цього ракурсу послідовна реалізація адміністративної реформи повинна включати чітке впровадження цього пріоритету та забезпечити відповідні зміни та структуру міністерств та відомств. Європейська інтеграція повинна бути не лише пріоритетною для всіх владних структур, але й свідомим вибором суспільства в цілому. Зважаючи на це, очевидною є необхідність широкомасштабного забезпечення інформацією, яка б значно покращила знання суспільства про сутність європейської інтеграції та специфіки функціонування ЄС. Хоча дане положення міститься в інтеграційній стратегії, проте ще не реалізовано. Ініціатором має бути Уряд, який повинен підтримувати постійний діалог з громадськістю щодо здійснення своєї європейської політики. Це може бути, наприклад, у вигляді постійно активного форуму для представників неурядових структур, де вони зможуть проконсультуватися та обговорити з урядовими представниками, що допомогло б Україні краще представити себе, як сильного партнера та повноцінного учасника процесу європейської інтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Захарова Т.О. Дослідження сучасного стану інтеграційних процесів / Т.О. Захарова, М.Т. Бобер // Науковий вісник РДГУ. – 2017. – № 22(174). – С. 201.

2. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / Постійне представництво України при ЮНЕСКО, 2017.

- Режим доступу: http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment

3. Україна на шляху до Євроінтеграції [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2822.htm

4. Сіденко В. А. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна-ЄС / В. А. Сіденко – Київ: Заповіт, 2018. – С. 116-118.

Мороз Олексій Олександрович,
студент групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Коляда Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ПІДСТАВІ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті проведено науковий аналіз дефініції «національна конкурентоспроможність», яка є порівняльною характеристикою соціально-економічного становища держави. На підставі дослідження місця України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності зроблено висновок, що за основними економічними показниками Україна знаходиться на низькому рівні розвитку. Запропоновано механізми підвищення конкурентних переваг країни, головними з яких є здійснення внутрішніх реформ та трансформація векторів зовнішньоекономічної політики.

Ключові слова: національна конкурентоспроможність, Індекс глобальної конкурентоспроможності, показники динаміки.

The article analyzes the definition of “national competitiveness”, which is a comparative characteristic of the socio-economic situation of the state. While researching into the place of Ukraine in the global competitiveness rating, it was concluded that Ukraine is at a low level of development according to the main economic indicators. The mechanisms

of increasing the competitive advantages of the country, the main of which are the implementation of internal reforms and the transformation of foreign economic policy vectors, are proposed.

Keywords: national competitiveness, global competitiveness index, dynamics indicators.

Постановка проблеми. Основним напрямом еволюції світового господарства в другій половині XX – початку XXI ст. стала його інтернаціоналізація. Процес інтернаціоналізації, який призводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності, є однією з причин формування процесів глобалізації. Сьогодні глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. У зв'язку із поглибленням процесів глобалізації актуальними стають дослідження проблеми підтримання національної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність є основною категорією ринкової економіки. Набір чинників, які формують передумови конкурентоспроможності країн, зумовлений підвищенням ступеня інтегрованості країн із різними рівнями соціально-економічного розвитку та конкурентними можливостями. Високий ступінь конкурентоспроможності країни характеризується наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, які зумовлюють її національну безпеку, економічний розвиток та підвищення рівня добробуту населення. На сучасному етапі місця, які займає Україна у рейтингах міжнародних організацій, на жаль, свідчать про її низький рівень конкурентоспроможності. Економіка України за 26 років незалежності так і не змогла відновитися до рівня 1990 р. За цей час більшість показників погіршилася. Найважливіша передумова конкурентоспроможності країни – активна діяльність держави, яка визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює функціонування («правила гри») ринкових відносин. Необхідною умовою виходу країни із кризового стану, інтеграції до Європейського Союзу (ЄС) є розроблення і реалізація Державної стратегії підвищення вітчизняної конкурентоспроможності. Потрібні суттєві зміни у виборі пріоритетів економічного розвитку в глобальній конкуренції. Забезпечення конкурентоспроможності країни є запорукою її сталого поступового розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній і вітчизняній літературі існує чимало фундаментальних праць, що присвячені вивченню конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми зробили Р. Барро, С. Брю,

Дж. Веймер, Е. Ворнер, Дж. Кейнс, П. Кругман, К. Макконелл, М. Портер, Дж. Стігліц, Дж. Тобін, Ф.А. Хайек, Дж. Харт, П. Хейне, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати Л. Антонюка, Я. Базилюка, О. Білоруса, Б. Гаврилишина, А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, М. Згуровського, А. Колота, В. Кременя, Е. Лібанову, Ю. Полунеєва, С. Соколенка, Н. Чалу та багатьох інших. Разом із тим зазначимо, що наукові й практичні проблеми, які пов'язані з формуванням конкурентоспроможності країни, залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Необхідне комплексне вивчення конкурентоспроможності України в умовах глобалізації з метою євроінтеграції.

У середині XX ст. сформувалися стійкі тенденції до глобалізації людства. Це виявляється у щільній інтеграції країн та народів світу, що спричинена величезним зниженням цін на транспонування і комунікації та знищенням штучних бар'єрів на шляху товарів, послуг, капіталу, знань, робочої сили через кордони. Глобалізація супроводжувалася створенням нових міжнародних інституцій, основні з яких – Організація Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародна організація праці (МОП), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Світова організація торгівлі (СОТ), Світовий банк (СБ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), які ставлять собі за мету подолання бідності, епідемій, неосвіченості, підтримання сталого економічного розвитку тощо. Національні економіки завдяки міжнародному поділу торгівлі об'єднуються у глобальну економічну систему – світову економіку. Таке об'єднання відбувається як на регіональному рівні, як-от створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між двома або кількома країнами (наприклад, NAFTA – Північноамериканська ЗВТ між США, Канадою та Мексикою), так і на міжнародному рівні через створення Світової зони вільної торгівлі в рамках СОТ (Україна набула повноправного членства 16 травня 2008 р.). Нині існує близько ста міждержавних утворень, більшість з яких економічного спрямування (переважно ЗВТ). Об'єднання переважно формуються навколо країн, що є економічними лідерами в регіоні, враховуючи географічну близькість та історичні передумови економічних стосунків (NAFTA чи APEC), або для досягнення певної економічної мети включають країни, що володіють певним економічним ресурсом (як Організація країн – експортерів нафти, OPEC) [1, с. 313].

Одним із найвпливовіших міждержавних утворень є ЄС, який об'єднує 28 держав-членів, що розташовані здебільшого у Європі. Мета ЄС – створення економічного союзу з найвищим рівнем інтеграції економік держав (спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок послуг, матеріальних благ, капіталу і праці, спільна валюта) і політичного (спільна зовнішня політика) союзу, а також упровадження спільного громадянства. Навесні 2010 р. Європейська Рада прийняла Стратегію соціально-економічного розвитку ЄС на період до 2020 р. («Європа – 2020») [2].

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури [3, с. 16].

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) методи. Кількісні – базуються на використанні математичних і статистичних методів для аналізу показників. Це здебільшого стосується обсягів ринку в грошовому чи натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти. Цей метод є точним, хоча й дає можливість оцінити явище через певний проміжок часу [4, с. 14].

Відповідно до дослідження ВЕФ, за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2014–2018 рр. [5] перше місце зайняла Швейцарія, яка стабільно утримує найвищу позицію з 2010 р. Друге місце зайняли США, Сінгапур спустився на третє. У десятку найконкурентоспроможніших країн також увійшли Нідерланди, Німеччина («локомотив Єврозони»), Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія (табл. 1).

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2014–2018 рр.[1]

Країна	2016–2017 (зі 138 країн)		2017–2018 (зі 137 країн)	
	Місце	Індекс	Місце	Індекс
Швейцарія	1	5,81	1	5,86
США	3	5,70	2	5,85
Сінгапур	2	5,72	3	5,71
Нідерланди	4	5,57	4	5,66
Німеччина	5	5,57	5	5,65
Гонконг	9	5,48	6	5,53
Швеція	6	5,53	7	5,52
Великобританія	7	5,49	8	5,51
Японія	8	5,48	9	5,49
Фінляндія	10	5,44	10	5,49
Росія	43	4,51	38	4,64
Польща	36	4,56	39	4,59
Грузія	59	4,32	67	4,28
Сербія	90	3,97	78	4,14
Таджикистан	77	4,12	79	4,14
Бразилія	81	4,06	80	4,14
Україна	**85**	**4,00**	**81**	**4,11**
Бутан	97	3,87	82	4,10
Греція	86	4,00	87	4,02
Молдова	100	3,86	89	3,99

Висновки. Україна останнім часом регресує за більшістю показників Індексу глобальної конкурентоспроможності. Це пояснюється невирішеними внутрішніми та зовнішніми проблемами, до яких, зокрема, належить збіг об'єктивних обставин: світова фінансова криза, політична криза органів влади. Основними механізмами підвищення конкурентних переваг країни є здійснення внутрішніх реформ (освітньої, медичної, пенсійної, земельної, судової; запланована приватизація державних підприємств тощо) та трансформація векторів зовнішньоекономічної політики. Запорукою високої конкурентоспроможності України на міжнародному рівні є підвищення ефективності та продуктивності багатогалузевої національної економіки, яка повинна спиратися на потужну технологічну, наукову та інвестиційну базу.

Наявний рівень бюджетного фінансування освітньої сфери позбавлений інвестиційного характеру, не забезпечує надійного розвитку

[1] Складено автором на основі даних Всесвітніх економічних форумів 2014–2018 рр.

та модернізації освіти. Вітчизняні бізнес-структури поки ще не зрозуміли, що інвестування в освіту є однією з найприбутковіших сфер вкладення капіталу. Стратегічним завданням для України на сучасному етапі має бути визначений пріоритетний розвиток науки та високих технологій та активна інноваційна політика. Інновації є потенціалом для зростання економіки.

Зволікання з визначенням національних пріоритетів країни може призвести до усунення її від прийняття стратегічних рішень щодо розбудови взаємовигідних регіональних відносин. Необхідно ретельно відбирати проекти щодо модернізації у сфері транспорту для фінансування з Державного фонду регіонального розвитку чи заявок на отримання міжнародної допомоги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жовтанецький О., Чуба Н. Цікава економіка: навч. посіб; 2-е вид., перероб. та доп. Львів: Апріорі, 2010. 408 с.

2. Europe 2020: A strategy for smart sustainable and inclusive growth / European Comission. 2010. URL: http://ec.europa.eu/ Europe 2020/index_eu.htm.

3. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 275 с.

4. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра ек. наук І.В. Крючкової. К.: Основа, 2007. 488 с.

5. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / World Economic Forum. 2017. URL: http://www.weforum.org

Почтар Катерина Сергіївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Чернова Ольга Вадимівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено місце та роль протекціонізму у розвитку сучасної міжнародної торгівлі. Дана характеристика сутності протекціонізму як інструменту державного регулювання експортно-імпортної діяльності. Розглянуто витоки зародження протекціонізму. Проаналізовано основні переваги і недоліки від застосування протекціоністських заходів в галузі підтримки і стимулювання експорту. На підставі проведеного дослідження запропоновано ключові напрямки підтримки зовнішньоторговельної діяльності в Україні.

Ключові слова: *зовнішньоторговельна політика, протекціонізм, міжнародна економічна діяльність, експорт, імпорт, захист вітчизняного ринку, конкуренція*

In the article the role of protection in the development of current international trade is researched. The essence of protectionism as an instrument of the state regulation of the export-import activity is characterized. The beginnings of the birth of protectionism are discerned. The main advantages and disadvantages of using protectionist measures in the area of export support and promotion are analyzed.. Key directions of support of foreign trade activity in Ukraine are offered.

Keywords: foreign trade policy, protectionism, international economic activity, export, import, domestic market protection, competition

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкурентної боротьби за ринки збуту державна підтримка експортної галузі, представлена системою взаємодіючих між собою урядових і недержавних інститутів, є пріоритетним завданням зовнішньоекономічної політики

держав світу. Для такої популяризації протекціонізму існують об'єктивні передумови. Різноманітність цілей, завдань і методів реалізації державної політики є причиною виникнення різних форм протекціонізму. Однак, їх поєднує одна спільна мета - захист національних інтересів. Сьогодні для України є очевидним необхідність формування розгалуженої і диференційованої системи заходів зовнішньоекономічної політики, що дозволить їй зайняти гідне місце у міжнародному поділі праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок щодо формування наукових знань про природу і особливості розвитку протекціонізму належить сучасним українськими та зарубіжним дослідникам: М. Елсукову, В. Панченко, О. Білорусу, В. Голод, Дж. Кіпперу, Б. Барсболду, Н. Волфу та іншим.

Незважаючи на велику кількість наукових праць в даній галузі, чимало питань щодо місця протекціонізму у процесі глобалізації економіки є дискусійними, що свідчить про необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у комплексному аналізі генезису, сутності, та сучасних тенденцій протекціонізму як інструменту зовнішньоекономічної політики.

Виклад основного матеріалу.

Протекціонізм - це комплекс державних заходів щодо захисту свого внутрішнього виробництва від іноземної конкуренції. Найбільш поширеною формою, яку він приймає, є тарифи на іноземні імпортні товари, що зазвичай означає більш високі ціни для споживача.

Протекціонізм має широке визначення, яке включає в себе ряд різних економічних стратегій, спрямованих на обмеження торгівлі і стимулювання внутрішнього виробництва. Починаючи з нових податків і закінчуючи імпортними обмеженнями, ця політика застосовується як для захисту ринків країн, що розвиваються, так розвиненими країнами і, окрім захисної функції, може мати й негативний вплив на глобальну вільну торгівлю.

Першими прихильниками політики протекціонізму вважаються меркантилісти, які запропонували комплекс заходів державного захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, а саме:

підтримка позитивного сальдо торговельного балансу шляхом нарощування експорту;

обмеження імпорту через систему тарифних і нетарифних заходів;

субсидіювання більшої частки експортних виробництв;

необмежений імпорт сировини тощо.

Слід відзначити, що певні постулати їхніх теорій є актуальними і донині.

В історичній ретроспективі протекціонізм переважно був пов'язаний з прагненням зміцнити вітчизняну обробну промисловість, зробивши її більш конкурентоспроможною порівняно з імпортними аналогами. Також часто країни вдаються до протекціонізму з метою стабілізації ринку праці через збільшення кількості робочих місць у вітчизняному виробництві.

В інших випадках держави обмежують імпорт, щоб дати власним вітчизняним підприємствам можливість привести свій товар до світових стандартів якості [1].

До основних причин посилення протекціонізму на сучасному етапі відносять:

1. Низький рівень конкурентоспроможності національної економіки через нерівномірний характер економічного розвитку. У цих умовах органи державної влади застосовують заходи захисту на період трансформації відстаючих сегментів економіки.

2. Поява нових галузей економіки і формування нових ринків. Заходи протекціонізму поширюються на види діяльності, які орієнтовані на виробництво товарів, що не мають аналогів на ринку.

3. Погіршення кон'юнктури через циклічність розвитку. Світові економічні кризи, спади споживання і виробництва вимагають оперативного втручання органів влади, метою якого є не придбання додаткових конкурентних переваг, а подолання негативних тенденцій і створення умов для виходу з кризи.

4. Зміна платіжного балансу і його критичний стан для окремих продуктів, стратегічно важливих для забезпечення безпеки держави.

5. Недобросовісна конкуренція на світовому ринку. Демпінг, політичний тиск на партнерів, субсидування конкурентів - ось неповний перелік явищ, характерних для сучасної міжнародної торгівлі. У цих умовах заходи протекціонізму застосовуються з метою відновлення умов конкуренції і справедливих відносин на світовому ринку [2].

До найбільш популярних протекціоністських заходів сьогодні належать:

Тарифи на імпорт. Оподаткування імпортованих товарів збільшує вартість для імпортерів і підвищує ціну імпортованих товарів на місцевих ринках.

Квоти на імпорт. Обмеження кількості товарів, які можуть бути зроблені за кордоном і реалізовані всередині країни призведе до зменшення іноземної конкуренції на внутрішніх ринках.

Внутрішні субсидії. Субсидування витрат або надання дешевих позик вітчизняним виробникам може підвищити їх конкурентоспроможність по відношенню до іноземного імпорту.

Валютне регулювання. «Ручне» регулювання курсів валют (заниження курсу національної грошової одиниці) може призвести до підвищення вартості імпорту і зниження вартості експорту.

Адміністративні бар'єри. Надмірне державне регулювання може створити величезний тягар для іноземного імпорту, що ускладнюють його продаж на внутрішніх ринках [3].

Однак, експерти називають можливі загрози для національних економік від застосування протекціонізму:

1. Протекціонізм може призвести до підвищення, а не зниження цін. Конкуренція, як правило, стримує ціни для споживачів. При введенні тарифів іноземні товари дорожчають. Споживачі платять за додаткові податки. Вітчизняні ж компанії часто «підтягують» свої ціни до цін імпортних аналогів з метою збільшення свого прибутку.

2. Обмежує вибір клієнта. За умов вільної торгівлі споживачам надається широкий асортимент товарів і послуг. Протекціонізм обмежує цей вибір, тому що іноземні товари не можуть поставлятися на місцевий ринок.

3. Протекціонізм створює короткострокові вигоди. Коли одна країна підвищує тарифи, інші країни швидко слідують цьому прикладу. Це означає, що успіхи, досягнуті всередині країни завдяки протекціонізму, в кращому випадку є короткостроковими.

4. Протекціонізм може знизити якість або кількість продуктів для споживачів. Споживачі повинні або обходитися меншою кількістю товарів, або погоджуватися менш якісний продукт порівняно з тим, до якого вони звикли.

6. Це може призвести до війн. Надлишковий протекціонізм часто називають «торговельною війною». Як свідчить історія, реальні війни часто розпочинались через протекціонізм, якщо економіки кра-

ін залежали від продуктів і послуг, які надавались в результаті вільної торгівлі [4].

Щодо України, то за останні 10 років українським Урядом впроваджено 94 заходи протекціонізму по відношенню до торгівлі із 101 країною. Серед них РФ, КНР, ФРН, Польща, Франція, Австрія, Італія, Білорусь, Угорщина, Туреччина.

Ключовими інструментами захисту українського виробника стали [5]:

антидемпінгові заходи (15 актів);

імпортне мито (8);

імпортне ліцензування (6);

експортне ліцензування (4);

загальні захисні гарантії (4).

На нашу думку, для України був би корисним досвід ряду країн Східної Азії, які успішно реалізовують заходи так званого «правильного протекціонізму», а саме:

тимчасовий захист нових галузей промисловості та нових продуктів для світового ринку;

збереження конкуренції на внутрішньому ринку;

великі інвестиції в освіту (промислова політика створює попит на освіту);

розповсюдження технологій з метою максимізації кількості переданих знань;

активна співпраця між виробниками та місцевими постачальниками [6].

Висновки. Отже, в короткостроковій перспективі протекціоністське втручання розглядається як тимчасовий захід, оскільки в довгостроковій перспективі позбавляє економіку потенціалу саморозвитку, веде до зниження конкурентоспроможності, позначається на ціноутворенні і рівні життя населення.

Однак, для нашої країни протекціонізм продовжує залишатися значущим елементом зовнішньоекономічної політики, оскільки національна економіка потребує швидкого розвитку та ефективного інтегрування до глобальної економіки, чого можливо досягти лише при оптимальному поєднанні політики вільної торгівлі із використанням інструментів захисту національних інтересів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kuepper Justin. What Is Protectionism? Its Impact on Global Investments / J. Kuepper // The Balance, 2019, URL: https://www.thebalance.com/what-is-protectionism-1978989

2. Elsukov M.Y., Barsbold B. Policy of State Protectionism in Countries with Various Level of Economic Development. Administrative Consulting. 2018;(8):8-19.

3. Голод В. Ю. Протекціонізм України як засіб обмеження торгівлі з Китаєм: критичний аналіз // В. Голод / Журнал «Україна-Китай», вип..2, 2018, URL: http://sinologist.com.ua/golod-v-yu-protektsionizm-ukrayiny-yak-zasib-obmezhennya-torgivli-z-kytayem-krytychnyj-analiz/

4. Regoli Natalie . 13 Most Valid Protectionism Pros and Cons // N. Regoli, Personal finance blog, 2019, URL : https://vittana.org/13-most-valid-protectionism-pros-and-cons

5. Чи потрібен Україні протекціонізм? Аналітична довідка експертів Українського Інституту майбутнього, 2019 р. // URL : https://www.-uifuture.org/publications/news/ 24726-chy/potriben/ukraini/protekcionism

6. Ерік С. Райнерт. Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. Переклад з англійської Петра Терещука. / Е.Райнерт . – К. : Темпора, 2015. – 444 с.

Пономарьова Ганна Олегівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Белінська Яніна Василівна,
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

АУТСОРСИНГ ТА ОФШОРИНГ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Ключові слова: *аутсорсинг, офшоринг, інвестиції, глобалізація, міжнародна економіка.*

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Протягом останніх років транснаціоналізація проявлялась і досліджувалась як одна з ключових тенденцій світогосподарського розвитку, трансформуючись із виключно певної тенденції у всепоглинаючий економічний процес, що включає в себе економічні, політичні, науково-технологічні, соціальні та інші складові. Взаємозалежний та взаємопов'язаний характер сучасного світу виступає сьогодні як протиріччя між об'єктивною необхідністю та суб'єктивною неготовністю держав та різних регіонів співпрацювати один з одним через присутність етнічних, цивілізаційних та ідеологічних бар'єрів.

Враховуючи, по-перше, стан світогосподарських балансів, а, по-друге, сформований на сьогоднішній день економічний потенціал та галузеві пропорції в Україні, слід зазначити певну складність, яка постає перед державою в її спробах інтеграції на світовий ринок, де вже відбулися потужні глобалізаційні процеси з погодженням інтересів учасників міжнародного виробництва.

Для більшої частини країн вихід ТНК на закордонні ринки пов'язаний з їх спробою знизити витрати виробничого процесу та отримати надприбутків за рахунок, перш за все, залучення дешевої робочої сили та інших ресурсів. Мотив застосування значно дешевшої праці науковці позначають терміном «міжнародний аутсорсинг», але не всі дії міжнародних компаній з перебазуванням виробничих потужностей (та робочих місць) за кордон рекомендується трактувати подібним чином. Детальніше в даній проблемі слід розібратись шляхом

розмежування понять аутсорсинг, офшоринг та прямі іноземні інвестиції.

Аналіз останніх публікацій і досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Враховуючи стімкий розвиток та вплив глобалізації на економічні процеси для багатьох країн значно більшого значення набуває проблема ефективного застосування переваг міжнародної торгівлі. Українські вчені Д. Глухова, П. Дзюба, В. Кончин, О. Рогач, М. Хмара, О. Шнирков, досліджуючи сучасні етапи транснаціоналізації, зауважують, що для країн, які розвиваються, досить важливим є виконання аутсорсингових операцій на замовлення, побудови міжнародних технологічних ланцюгів та офшоризація.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою даної статті є визначення ролі аусорсингу та офшорингу у функціонуванні сучасної інвестиційної діяльності ТНК.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Міжнародні корпорації впродовж багатьох років використовують офшоринг виробничих операцій для отримання переваг від інтерналізації своєї діяльності, особливо у сферах надання бізнес-послуг та ІТ-послуг. Розширення офшорингу та аутсорсингу на міжнародному рівні сприяло появі нового типу ТНК, які надають послуги іншим компаніям за типом виробників-підрядників, створюючи власні міжнародні мережі закордонних філій. Основні операції цих компаній здійснюються у промислово розвинутих країнах, але їхня діяльність у країнах, що розвиваються, зростає більш швидкими темпами і виходить за межі цих держав. Так з'явився термін «офшоринг в сфері послуг» під яким розуміється повне або часткове переміщення окремих етапів виробництва послуг в інші країни[1].

На основі сучасних досліджень, очевидним є те, що офшоринг в сфері послуг відіграє роль невід'ємної складової економічної глобалізації, виконує функцію одного з методів оптимізації глобальної бізнес-системи, діє як нова форма конкуренції, результатом якої є підвищення, а в деяких випадках і формування національної конкурентоспроможності.

Основними факторами розвитку офшорингу в сфері послуг безумовно є бажання компаній мінімізувати свої витрати (податки, витрати на оплату праці, обробку даних, адміністративні витрати тощо).

Але є і інші не менш важливі фактори, що сприяють стрімкому розвитку офшорингу. Серед них можна виокремити освоєння нових ринків, пошук кваліфікованої робочої сили, уникнення законодавчих бар'єрів в окремих країнах, підвищення рівня обслуговування клієнтів, модернізації чи спрощення управління раціоналізації обліку і як наслідок зростання конкурентоспроможності. Все більшої популярності набуває так званий «інноваційний офшоринг» - це залучення в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) кваліфікованих спеціалістів із менш розвинених країн – Південної Африки, Індії, Китаю, Бразилії, Росії та України. В цьому контексті «революція зовнішньоторговельної мобільності» стала тим каталізатором, яка вивела офшоринг в сфері послуг на глобальний рівень[2, с.31].

Впродовж останніх чотирьох років думка світових науковців відділила офшоринг як окремих напрямок розвитку теорії конкурентних переваг і факторів виробництва та її вплив на світову торгівлю.

На мій погляд теоретична основа офшорингу в першу чергу пов'язана із теорією Хекшера-Оліна, яка стверджує, що країни наділені різними факторами виробництва (праця, людський капітал, земля тощо) і це призводить до суттєвої різниці відносних цін таких факторів виробництва. Це створює мотив для компаній не виробляти свої послуги в одній країні, а розподілити виробництво по різним країнам, перерозподіляючи виробництво окремих складових в тій країни, де вони можуть вироблятися з найменшими витратами. При порівнянні витрат в різних країнах безумовно враховуються транспортні витрати, інститути оподаткування, захисту права власності, правовий режим, корупція а також рівень ризику (політичний режим, націоналізація, девальвація тощо)[3, с.225].

Отже по своїй суті офшоринг на світовому ринку послуг представляє собою обмін на глобальному рівні факторів виробництва.

Операції з офшорингу по наданню послуг можуть функціонувати за двома напрямками: в межах однієї компанії шляхом створення зарубіжних філій (зазвичай спосіб називають „внутрішньокорпоративним або прямим офшорингом"), який найчастіше використовується через прямі іноземні інвестиції (ПІІ), або шляхом передачі тієї чи іншої послуги у підряд будь-якій третій стороні, яка виступає постачальником послуг (цей спосіб визначають як „офшорний підряд" чи „офшорний аутсорсинг").

Визначення офшоринг по факту констатують як зовнішній аутсорсинг і розглядають лише випадки перенесення виробництва компанії за межі країни базування.

Виділяють дві форми офшорингу:

1. Внутрішньокорпоративний офшоринг – передбачає часткове або повне перенесення виробництва товарів та послуг в іноземну країну. Даний процес передбачає створення нових філіалів (Greenfield investments) або надання послуг через вже існуючий філіал в приймаючій країні;

2. Друга форма офшорингу передбачає часткове або повне перенесення виробництва товарів чи послуг до неафілійованої компанії в іншій країні (офшорний аутсорсинг)[4].

Основні питання які піднімаються сьогодні в рамках дослідження теорії офшорингу є наступні: які чинники спонукають компанії приймати рішення про офшоринг?; яким чином приймається рішення вибір тієї чи іншої форми офшорингу – чи то розвиток вертикальної інтеграції шляхом ПІІ, чи купівлею послуг у непов'язаних виробників?; у випадку переміщення виробництва послуг за кордон, яким чином компанія буде організовувати взаємодію між різними структурними елементами для збільшення оптимізації виробництва. Відповідь на ці практичні питання поки що досліджуються з допомогою складних комплексних формальних моделей, в яких науковці намагаються враховувати ефекти несиметричності інформації, проблеми взаємопоєднання різних факторів виробництва тощо[5, с 148].

Щодо прямих іноземних інвестицій, то теорії прямих іноземних інвестицій (ПІІ) допомагають зрозуміти як офшоринг впливає на глобальні економічні стратегії, що прийняті БНК. ПІІ допомагає зміцнити діяльність БНК як вертикальних структур. Офшоринг в свою чергу служить ланцюгом для регіонів з низькими витратами і гарантує перенесення технологій через ПІІ з іноземних країн до локальних. Як приклад, у США імпорт необхідних продуктів та послуг надходить переважно з Індії, Китаю та Бразилії. Ці країни мають технологічні переваги і конкурентоспроможні людські ресурси. Крім того їх регуляторна інфраструктура полегшує введення бізнесу в цих країнах[5, с.149].

Офшоринг сприяє переміщенню продукції до іншої країни під впливом економічних, технологічних і політичних чинників. Різниця у оплаті праці та відповідно і вигодах у промислово розвинутих країнах та інших країнах, таких як Індія, дійсно важлива. Таким чином,

міжнародні компанії перерозподілили інтенсивність використання праці для країн, які мають достатньо трудових ресурсів, таких як Індія і Китай, і зосередилися на інтенсивній діяльності у виробництві послугах високого технологічного змісту[6, с.5].

Висновки з цього дослідження.

В сучасному світі, де відбувається посилення господарювання підприємства та організації, все активніше використовують сучасні управлінські інструменти. Причини їх використання різноманітні. По-перше, це зменшення собівартості товарів та послуг, по-друге покращення конкурентоспроможності на ринку за рахунок зростання рівня гнучкості виробництва та скорочення адміністративних витрат. Серед управлінських інструментів, які допомають підприємцям в цьому, важливе місце посідає аутсорсинг.

Величезне коло можливостей відкривається міжнародним компаніям, які за допомогою офшорного аутсорсингу абсолютно не обмежуються переведеннями закордон трудомістких операцій з низькою доданою вартістю. Офшорингові компанії пропонують не лише зниження операційних витрат, а і чудову якість в забезпечення висококваліфікованої робочої сили, а також відповідну базу для виходу нової продукції на ринок.

Основними перспективами майбутніх наукових розробок в даному напрямку є те, що особливості реалізації аутсорсингу та офшорингу за кордоном полягають у продовженні досліджень. Враховуючи результати цих досліджень, ми зможемо виокремити пріоритетні напрямки покращення даного виду дільності в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Красношапка В. В., Трохимець І. І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України. *Ефективна економіка.* 2015. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097 (дата звернення: 10.09.2019р.)

2. Беренда С.В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості. *Бізнес інформ.* 2015. № 3. С. 29–35.

3. Хмара М.П. Сучасні виробничі системи в умовах глобальних перетворень. *Стратегія соціально-економічного розвитку України: зб. наук. праць, Київ*, 2015.С. 223–226.

4. Веприцька О.А. Міжнародний аутсорсинг: переваги та ризики для компаній в країнах Південно-Східної Європи URL:http://mev.-khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija_2014/2_perspektivi_ta_problemi_rozvitku_mizhnarodnogo_biznesu_v_umovakh_pereformatuvannja_globalnogo_sered/mizhnarodnij_autsorsing_perevagi_ta_riziki_dlja_kompanij_v_krajinakh_pivde nno_skhidnoji_evropi/54-1-0-378(дата звернення: 27.09.2019р.)

5. Макаренко Є. А. Інформаційно-комунікативний менеджмент у міжнародних відносинах. Матеріали II Всеукраїнської наукової конференції «Україна в системі глобального інформаційного обміну: методологічні аспекти дослідження і підготовки фахівців». 2013. С. 143-151.

6. Копійка В. В. Дипломатія інформаційної доби. Матеріали міжнародної наукової конференції «Міжнародна інформація : концептуальні та прикладні виміри». 2013 – С. 4-6.

Шалютіна Юлія Олександрівна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Чернова Ольга Вадимівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ З ВИСОКОЮ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ

Статтю присвячено аналізу результативності діяльності ТНК на глобальному та національному ринках, вигід та загроз майбутньому розвитку України та її високотехнологічного сектору. Виділено перспективні сектори інвестування для міжнародних ТНК та їх новітні тенденції розвитку. Показано роль ТНК як суб'єкта економічних процесів. Сформульовано напрями реалізації інтересів високотехнологічних підприємств у рамках міжнародних та національних ТНК.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, високотехнологічний бізнес, прямі іноземні інвестиції, глобалізація, модель ефективного господарювання.

The article is devoted to the analysis of the effectiveness of TNCs in the global and national market, the benefits and threats to the future development of Ukraine and its high-tech sector. Promising investment sectors for international TNCs and their latest development trends are identified. The role of TNC as a subject of economic processes is shown. The directions of realization of interests of high-tech enterprises in the framework of international and national TNCs are formulated.

Keywords: transnational corporation, high-tech business, direct foreign investment, globalization, model of effective business.

Постановка проблеми. Поява ефективних господарюючих глобальних суб'єктів – транснаціональних компаній (ТНК) стала стимулятором розвитку процесу глобалізації. Результати діяльності цих компаній формують майбутні риси взаємодії господарюючих суб'єктів, галузей, національних господарств та форми використання їх ресурсів. За масштабами господарської діяльності, рівнем щорічного прибутку сучасні ТНК дорівнюють господарському комплексу значної частини національних держав. Вони забезпечують високу ефективність виробничої діяльності, зайнятість, формують більше 30% загальносвітового ВНП та охоплюють дві третини обсягів світової торгівлі. Крім того, ТНК значною мірою визначають процес надання прямих іноземних інвестицій, що визначає зростання ВНП та конкурентоспроможність національних економік.

На ринку високотехнологічної продукції можна виділити не більше семи потужних постіндустріальних країн, які на основі інтенсивного інноваційного процесу створюють лідерські розробки та на основі двох- та багатосторонніх договорів через Всесвітню торговельну організацію визначають правила обміну та використання високотехнологічної продукції.

Україна значно поступається постіндустріальним країнам, але для розвитку власного високотехнологічного сектору та збереження напрацювань у цій сфері повинна розробити форми взаємодії з лідерами високотехнологічного бізнесу, особливо з міжнародними ТНК, та розвивати власні інтеграційні форми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження основи дослідження транснаціональних об'єднань здійснено в

роботах П. Барклі, Дж. Бейлі, Р. Вернона, Дж. Даннінга, П. Друкера, Г. Кейвза, К. Кодзіма, Р. Коуза, К. Коулінга, П. Кругмана, С. Майерса, А. Мовсесяна, С. Огнівцева, Т. Озава, Р. Сагдена, Дж. Стігліца, А. Рагмана, С. Хаймера та ін.

Серед вітчизняних науковців, які досліджували теоретико-методологічні та практичні основи діяльності міжнародних ТНК та перспективи їх використання в Україні слід виділити А. Гальчинського, Д. Киреєва, К. Жиленко, Д. Лукяненко, Ю. Макогона, Г. Мерніков, Т. Павлюк, І. Пєнську, С. Сардака, В. Рокочу, І. Тараненко, Н. Чумака, А. Шевцова, М. Юнацького та ін.

Міжнародний характер діяльності ТНК, динаміка трансформації міжнародного бізнесу та його політико-економічних, соціальних, екологічних факторів розвитку потребує вибору оптимальної стратегії взаємодії та співробітництва для українських підприємств та національної економіки [1].

Метою статті є виявлення та обґрунтування принципів та форм ефективної взаємодії з міжнародними ТНК у високотехнологічному бізнесі, формулювання завдань державної політики для створення власних ТНК у високотехнологічному секторі з метою прискорення трансформаційних тенденцій української економіки для успішної побудови постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі формування розвинених ринкових відносин характерною особливістю світової економіки є присутність великих багатонаціональних корпорацій, які концентрують у своїх руках значний обсяг ресурсів і капіталу. Згідно з визначенням ЮНКТАД, транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб різних організаційно-правових форм і видів діяльності у двох або більше країнах і впроваджує єдину політику і загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішення [2]. ТНК здійснюють свою діяльність шляхом роз- міщення комплексів виробництва в поєднанні з місцевою робочою силою, вкладаючи значні капітальні ресурси шляхом прямого іноземного інвестування. Завдяки своїм значним ресурсним можливостям їхня роль у світовій економіці й політиці велика, вони представлені практично в усіх країнах світу й у різних сферах глобальної конкуренції.

Україна, будучи також частиною процесу транснаціоналізації, розглядає діяльність ТНК на території своєї країни як позитивний аспект розвитку економіки, покладаючи надії на залучення прямих іно-

земних інвестицій (ПІІ), створення робочих місць, підвищення рівня життя. Дійсно, роль ПІІ з боку ТНК досить істотна. У табл. 1 представлено обсяги ПІІ і темпи їх приросту в 2010–2018 рр. (на початок року, млн. дол. США), що дає змогу оцінити в динаміці вплив чинників макросередовища на залучення інвестицій і зробити висновок про необхідність реанімації інвестиційного клімату в країні.

Таблиця 1

ПІІ в економіку України за 2010–2018 рр. (млн. дол. США)[1]

Рік	Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн.дол.	Темпи приросту обсягів іноземних інвестицій
2010	39824,5	-
2011	46293,5	16,2
2012	49494,4	6,9
2013	54900,2	10,9
2014	53704,0	-2,2
2015	40725,4	-25,2
2016	37655,5	-7,5
2017	37513,6	-0,38
2018	36223,4	-0,96

У табл. 2 представлено найбільші ТНК, що інвестували в дочірні компанії, філії та спільні підприємства в Україні в 2018 р. Це дає змогу побачити, які галузі є найбільш привабливими для інвесторів [3].

Таблиця 2

Найбільші ТНК, що інвестували в дочірні компанії, філії та спільні підприємства України в 2018 р.[2]

Корпорація	Країна	Галузь	Обсяги вкладень, млн.грн.
McDonalds Corporation	США	Харчова промисловість	225
Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	198,2
British American Tobacco	Великобританія	Тютюнова промисловість	185,6

[1] Складено автором на основі даних таблиці "Загальний обсяг ПІІ в Україну" Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

[2] Складено автором на основі даних журналу Forbes (2018) [200 найбільших компаній]. – Режим доступу: http://forbes.ua/ratings/.

British Petroleum	Великобританія	Нафтогазова промисловість	164,5
Procter&Gamble	США	Харчова промисловість і побутова хімія	156,8
Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	174,9
Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
Unilever	Великобританія/ Нідерланди	Харчова промисловість і побутова хімія	115,5
PepsiCo	США	Харчова промисловість	112,3

Таблиця 3

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіку України в 2018 р.

Країни	**Надходження прямих іноземних інвестицій у 2018 р. (млн. дол. США)**	**Відсоток**
Всього	4405,8	100
Російська Федерація	1667,0	37,8
Кіпр	427,7	9,7
Великобританія	403,9	9,2
Нідерланди	255,0	5,8
Австралія	249,9	5,7
Італія	209,9	4,8
Угорщина	187,6	4,3
Віргінські Острови	140,2	3,2
Швейцарія	108,6	2,5
Туреччина	103,2	2,3
США	85,2	1,9
Інші країни	567,6	12,8

Основними характерними рисами діяльності ТНК на українському ринку є їх непорушні конкурентні позиції, інноваційність, агресивна маркетингова політика, юридична і політична захищеність. Основним інвестором для України продовжує залишатися Росія, але вже в 2018 р. помітне підвищення частки інвестицій із боку європейських держав (табл. 3).

Серед вигід і ризиків експансії ТНК на національний ринок було відзначено податкові сплати в бюджет. Присутність ТНК на національному ринку збільшує обсяг податкових надходжень до бюджету (ПДВ, податок на доходи найманих працівників, податок на прибу-

ток). В Україні ТНК є найбільш значущими платниками податків. У процесі взаємодії з ТНК можуть супроводжувати як позитивні аспекти експансії, так і негативні наслідки, які повинні бути враховані [4]. Головний ризик експансії ТНК на українському ринку полягає в її перетворенні з потужної науково-технічної розвиненої держави в поле для виконання механізованих операцій. Але за володіння таким значним мінерально-сировинним ресурсним потенціалом, транспортною інфраструктурою, науково-технічною базою, відносно дешевою робочою силою, винятковим географічним положенням Україна може отримати статус перспективної країни для інвестицій [5].

Висновки. Незважаючи на ризики, пов'язані з експансією ТНК на національному ринку, за належного розроблення внутрішнього законодавства, державного контролю і захисту власних інтересів діяльність ТНК може залишатися вигідною для України. Однак не менш важливим є й прагнення України до залучення інвестицій, оскільки на даний момент її стримує відсутність єдиної економічної стратегії, недосконаліть нормативно-правової бази, особливо податкового законодавства та облікової політики, високий рівень корумпованості в усі сферах господарської діяльності, невисока платоспроможність населення, інформаційна ізоляція і негативна репутація. За умови грамотної організації діяльності національних високотехнологічних ТНК на національному ринку Україна зможе зберегти та примножити свої здобутки у високотехнологічному секторі та здійснити прискорений економічний розвиток, стати привабливим партнером у високотехнологічному бізнесі. Потребує вирішення питання купівлі перспективних іноземних компаній (виробничих, фінансових, науково- дослідних тощо) для забезпечення оптимальності витрат під час формування ланцюга вартості високотехнологічної продукції космічного призначення для організації національних ТНК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Транснаціональні корпорації: міжнародні інвестиційні інструменти. URL: http://unctad.org/

2. Сардак С.Е., Сливенко О.В. Транснаціоналізація національної економіки України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2018. Вип. 7. № 10/2. Т. 23. С. 91.

3. Прохорова М.Е., Левицька Н.М. Особливості формування впливу іноземних ТНК на Україну в XXI ст. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/ IMV/article/view/3261.

4. Павлюк Т.С., Діденко М.В. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal-15/22-stati-15/1814-pavlyuk-t-s-didenko-m-v.

5. Юнацький М.О. Огляд фінансових і не фінансових чинників впливу діяльності ТНК на економіку. URL: http://economyandsociety.-in.ua/journal-15/22-stati-15/1819-yunatskij-m-o.

Шараєнко Ольга Андріївна,
студентка групи МЕМ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Чернова Ольга Вадимівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Анотація. *З розвитком міжнародної економіки компанії об'єднуються у інноваційні кластери для ефективного розвитку. У роботі розглянуто загальноекономічні та специфічні мікроекономічні чинники формування міжнародних інноваційних кластерів. Досліджено процес формування міжнародних інноваційних кластерів на прикладі Угорщини. Виявлено основні чинники, що дозволяють інноваційним кластерам досягати швидкого синергетичного ефекту.*

Ключові слова: *кластер, інноваційний кластер, міжнародний кластер, міжнародний інноваційний кластер, зарубіжний досвід, формування кластерів.*

Актуальність дослідження. *Іманентою глобалізації у XXI столітті є зростання ролі інноваційних кластерів у процесах стимулювання економічного розвитку як окремих держав, регіонів, так і країн світу в цілому. Також міжнародні інноваційні кластери (далі МІК)*

зіграли визначну роль у економіках індустріального розвинених країн світу, дозволивши їм вирішити низку внутрішніх проблем і широко позиціонувати себе в зовнішньому світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. *Питання формування та функціонування МК є актуальним серед науковців, однак, перебувають на початковій стадії дослідження. Вагомий внесок зробили: Ляшенко В.І., Дубицький В.І., Войнаренко М.І.,Часе К., Устименко М.В.*

Мета дослідження полягає в аналізі світового досвіду формування міжнародних інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу. МК стали необхідним фактором розвитку економік країн світу. Пропонуємо авторське визначення «міжнародного інноваційного кластеру». МІК – це об'єднання суб'єктів світової економіки, які є резидентами різних держав, зі специфічною організаційною структурою, за допомогою якої створюють нові технології швидкими темпами, і де потоки природного, людського і фінансового капіталу сприяють розвитку нових галузей та способів ведення бізнесу у світовому масштабі.

Успішне функціонування будь-якого кластера залежить від багатьох чинників, але сперше необхідно розглянути передумови їх формування. Передумови кластеризації окремих галузей або регіонів у міжнародному масштабі можуть бути поділені на загальноекономічні умови господарської діяльності та специфічні мікроекономічні умови, що відображають особливості функціонування і розвитку на рівні окремих економічних суб'єктів в межах галузей та регіонів (рис.1). Також на формування МІК можуть впливати два додаткові неконтрольовані чинники - державна політика та воля випадку [5].

Таким чином, можна дійти висновку, що поява кластерів, в основному, - етап, що не контролюється державою. В той же час раннє виявлення потенційних кластерів – це початковий етап формування кластерів. В той час подальші програми державної підтримки їх розвитку можуть, на практиці, значно прискорити процес створення конкурентних промислових кластерів.

Всі вищеперераховані передумови формування кластерів стосуються й міжнародних інноваційних кластерів, але все-таки існують специфічні умови появи МІК:

1. агломерація підприємств у галузі чи регіоні. Визначення передумов щодо потенціалу розвитку інноваційної кластерної агломерації передбачає збалансованість складу учасників потенційного ядра;

2. наявність ресурсів. Забезпеченість регіону ресурсами може виступати передумовою розвитку ділової активності в ньому, приваблюючи суб'єктів підприємництва до регіону і відкриваючи перспективи для формування МІК;

3. стан існуючих взаємозв'язків;

4. сприятливість умов попиту [6].



Рис.1. Передумови формування міжнародних інноваційних кластерів

Джерело: складено автором за джерелом [1, 2, 3, 4]

Кластер як економічна система починається і формується під впливом реальних початкових термінів у регіоні: доступний виробничий, інноваційний та ринковий потенціали, історичні аварії, підвищення стратегії підприємства, розвиток комунікацій в регіоні, етапи соціально-економічного розвитку, конкуренція та інші умови.

Єдність кластерної інфраструктури, умови для обміну знаннями та сприяння новим ідеям, неподільний ринок праці та невеликі організаційні та інформаційні бар'єри дозволяють компаніям і організаціям, що входять в кластер, прийняти переваги, що випливають з географічної близькості. Участь в такій мережі стає для них важливим фактором вивчення власної конкурентоспроможності.

Процес формування міжнародних інноваційних кластерів буває різний, пропонуємо розглянути модель, що складається з чотирьох

етапів і була розроблена вченим з Угорщини, доктором Ксабою Діком (рис.2). Саме за такою моделлю був сформований інноваційний кластер - the New Széchenyi Plan (Новий план Сечені) – план щодо управління кластерами [7].

Перший етап має назву «ініціативи стартапу», на якому необхідно надати підтримку ініціативам стартапів, щоб розпочати співпрацю, створити організацію та керувати нею. Під час створення Нового плану Сечені субсидія на проекти була відносно низькою, у порівнянні з формуванням великих інноваційних кластерів та з іншими етапами (до 0,2 млн. євро), але дана сума була достатньою для дворічного проекту, присвяченого управлінню кластерами.

Другий етап – «розвиток кластера». На даному етапі необхідно розвинути кластерну платформу. Окрім надання підтримки кластерному менеджменту, зазвичай тут здійснюється акцент на спільні інвестиції членів кластера. У досліджуваному прикладі дана сума досягала до 0,8 млн. євро.

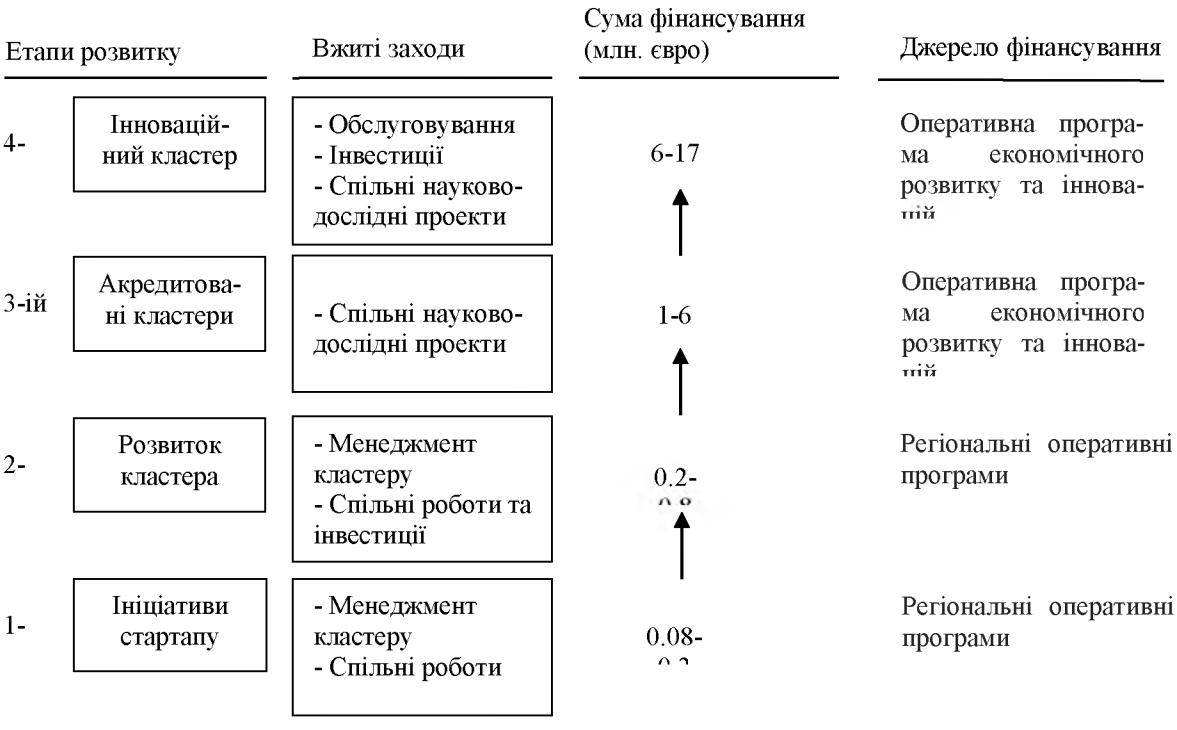


Рис.2. Стадії розвитку інноваційних кластерів на прикладі Нового плану Сечені (Угорщина)

Джерело: складено автором за джерелом [7]

Перші два етапи вважаються початковими і важко оцінити результативність зробленої роботи, тому для джерел фінансування най-

краще обирати організації, які зацікавлені у розвитку регіону, тобто регіональні орагіназції.

Третім етапом виступає «акредитація», що дає кластеру право рухатись далі. Наявність акредитації – це ще не ознака жодної фінансової підтримки, але вона створює спеціальні можливості для кластера застосовувати нові джерела фінансування. На даному етапі фінансування можна отримувати від спільних інноваційних інвестицій, і тому важливо мати інноваційний елемент у проектах. Підтримка проектів досягала 6 млн. євро на даному етапі (під час створення Нового план Сечені). Щодо акредитації, що її метою є відбір кластерів, які здатні досягти значних міжнародних та вітчизняних показників, орієнтовані на експорт та інновації, виробляють високу додану вартість.

Акредитація є суворою системою оцінки. Хоча акредитація повинна бути відкритою протягом року, але заявки оформлюються щоквартально (в Угорщині). Остаточне рішення про акредитацію подається Комітетом з акредитації. Даний комітет в Угорщині складається з 7 осіб, включаючи впливових урядових виробників та авторитетних економістів з приватного сектора. Сертифікат акредитації діє протягом 2 років, після чого його необхідно поновлювати [7].

Третій та четвертий етапи фінансувалися з Оперативної програми економічного розвитку та інновацій.

Виходячи з первісної ідеї, найвищим етапом є вже власне «інноваційні кластери». Даний етап є доступним лише для тих кластерів, що успішно пройшли акредитацію. Насправді межа між третім та четвертим етапами розвитку інноваційних кластерів є дуже розмитою, оскільки критерії вступу на 4-й рівень чітко не сформульовані. На даному рівні спільні науково-дослідні проекти можуть претендувати на високу фінансову допомогу, що у досліджуваному прикладі становила 17 млн. євро.

У створені міжнародного інноваційного кластера важливими аспектами є не тільки його формування, а й розвиток. І дане функціонування у рамках Європейського Союзу регулюється та підтримується Європейською економічною комісією ООН «Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики та практичних інструментів», оскільки вона збирає міжнародний досвід формування інноваційних кластерів, основні позитивні властивості успішних кластерів і створює огляди, у яких відображені найважливіші чинники, що дають

можливість учасникам такого кластера досягати швидкого синергетичного ефекту (рис.3) [8].

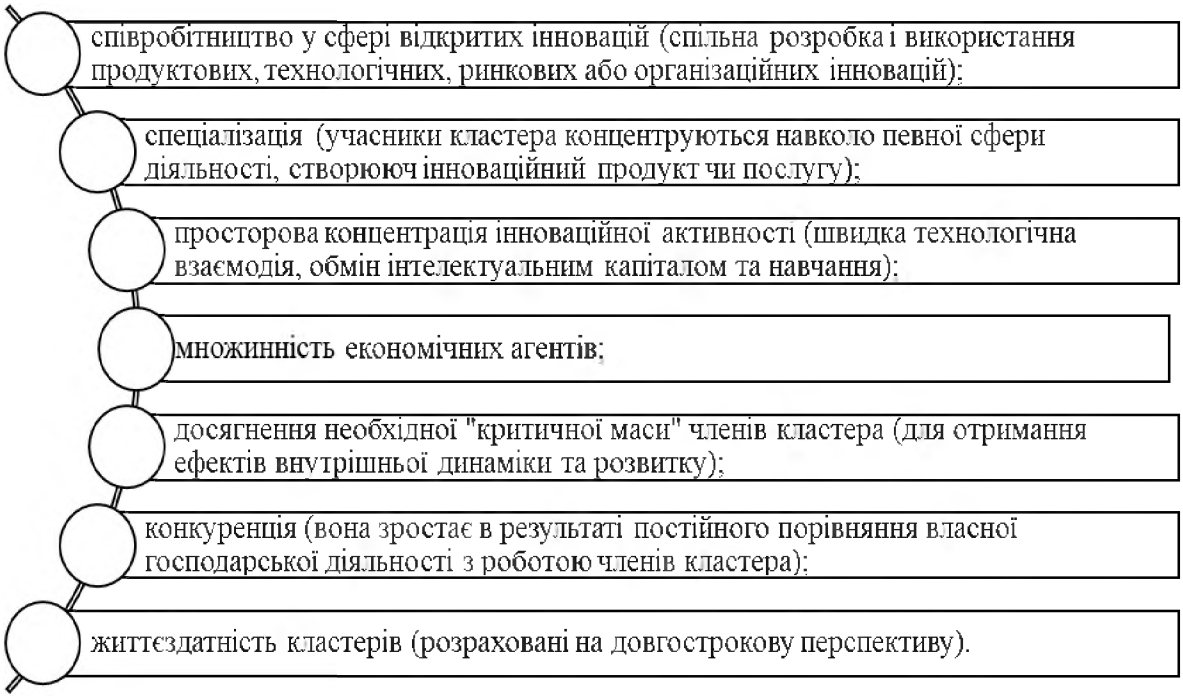


Рис.3. Чинники, що дозволяють учасникам інноваційних кластерів досягати швидкого синергетичного ефекту

Джерело: складено автором за джерелом [8]

Висновки. Формування і розвиток кластера є комплексним процесом, в який залучено широке коло учасників, однак рушійною силою його розвитку виступає ядро від якого залежить подальший розвиток кластера. До основних передумов створення інноваційних кластерів відносять: сприятливість умов попиту, наявність ресурсів, стан існуючих взаємозв'язків та агломерація підприємств у галузі чи регіоні. Процес формування кластеру за прикладом Угорщин складається з таких стадій: формування напрямку інноваційної політики, розуміння стандартів ресурсного забезпечення інноваційних циклів, суб'єктів обробки ресурсів, збирання інформації про кластерну діяльність, оцінка можливостей кожного з учасників і вибір структури кластера, вибір форми організації і реєстрації кластеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ляшенко В.І., Дубницький В.І Транскордонне українсько-російська співпраця: форми, методи, перспективи : монографія. Донецьк : Південний Схід, 2010. 419 с.

2. Войнаренко М.І. Формування інвестиційної політики на основі інноваційний регіональних кластерів. Бізнес-партнер, 2012. № 2(101), С. 9-10.

3. Kamath S., Agrawal J., Chase K. Explaining geographic cluster Success–The GEMS model. American Journal of Economics and Sociology. 2012. Т. 71. № 1. P. 184-214.

4. Porter M. On Competition. Boston : Harvard Business School. 2014.

5. Устименко М.В. Передумови формування міжнародних інноваційних кластерів. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. С. 16–20.

6. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press. 1990. P. 152.

7. URL: http://real.mtak.hu/42509/1/2014_Paper_u.pdf (дата звернення 12.09.2019)

8. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/26-1-2017/16.pdf (дата звернення 20.09.2019)

Група ОМЛЗ-18-1

Васильєва Юлія Олександрівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми дослідження. Сучасний розвиток промисловості України обумовлює зміну пріоритетів в діяльності підприємств галузі картонно-паперового виробництва. На сьогодні перед підприємствами постає задача обґрунтування та впровадження в практику управління нових підходів до оптимізації функціонування їх економічного механізму. Серед таких підходів головне місце посідає логістика, яка в Україні бурхливо розвивається.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам логістичного управління промисловими підприємствами присвятили свої наукові праці такі відомі вчені як Є. Крикавський, А. Кальченко, В. Колодін, І. Міщук, Ю. Пономарьов, В. Алькема, О. Сумець, С. Чурилов, Л. Шимановська-Діанич та інші.

Метою статті є дослідження сутності та особливостей функціонування логістичних систем у діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі та практиці тлумачення терміну «система» загалом є неоднозначним, незважаючи на найбільш розповсюджені визначення терміну «система» як множини взаємодіючих елементів, які перебувають у відносинах та зв'язках один з одним та складають цілісне утворення [6]. Або множини упорядкованих у певний спосіб відносин чи пов'язаних за визначеною ознакою елементів [5]. В сучасних наукових джерелах прийнято поділяти систему за значною кількістю класифікаційних ознак. Зокрема, Л. Шимановською-Діанич запропонований підхід, відповідно до якого «системи поділяються за способом виникнення, ная-

вністю або відсутністю матеріального субстрату, його типом, ступенем складності, розмірами і видом системи та ін.» [7].

Щодо визначення системи логістики, В.Колодін вважає, що «система логістики охоплює весь матеріалопотік від придбання сировини до поставки кінцевої продукції основному споживачу та відповідний йому зустрічний потік інформації, який як управляє рухом матеріалів, так і реєструє його» [2]. Однак при такому трактування інформаційний потік відривається від генератора управлінських рішень, яким у будь-якому підприємстві є управлінські служби з відповідними фахівцями. Крім того, науковець не відносить до системи логістики не лише фахівців служб управління логістичною діяльністю, але й нормативно-правове, інформаційне, методичне забезпечення управлінстких процесів, а також кадрове забезпечення як трудових операцій в комплексі логістичних операцій щодо трансформації потоків та управління ними. Поза увагою при такому підході залишаються процеси фінансового, а також матеріально-технічного забезпечення [2].

На думку Міщука І.П., система логістики підприємства має розглядатися як складна поліструктурна виробничо-економічна система, яка в якості підсистем склюючає в себе:

1) Логістичну систему підприємств у розумінні її як сукупності:

а) організаційних підрозділів, що задіяні у процесі трансформації матеріального потоку в організаційних межах підприємства;

б) наявних виробничих засобів, потужностей, ресурсів, які становлять матеріальну основу логістичної системи і використовується для просторових, часових, кількісно-якісних та інших перетворень множини елементів матеріального потоку;

в) комплексу технологій, операцій, виконання яких забезпечує саму можливість існування матеріального потоку як процесу та його інформаційний та фінансовий супровід [4, с. 88].

2). Систему управління логістичною діяльністю та розвитком логістичної системи, що охоплює застосовувані на підприємстві компетенції, засоби і заходи з управління логістичною діяльністю, що становить конкретний інструментарій застосовуваного менеджменту логістики, разом з компетенціями, знаннями, вміннями, задіяного в логістичних процесах персоналу, який реалізує логістичні процеси, а також відпо-

відним правовим, інформаційним, фінансовим, інженерно-технічним, науково-методичним забезпеченням їх виконання [4, с. 89].

Основними характеристиками системи логістики підприємства є параметри складу підсистем та елементів, структура, стан системи, її входи та виходи, модель функціонування, видові ознаки, умови рівноваги та стійкості. Серед особливостей цієї системи варто виділити складність її структури, чітку ієрархію відносин між управлінською та керованою підситемами логістики. Конкретний склад цих елементів системи зумовлений загальною та логістичною системою підприємства, факторами внутрішнього та зовнішнього мікрологістичного середовища. Підсистеми, як правило, розглядаються як взаємоповязані і взаємодіючі елементи, що забезпечують реалізацію різних зв'язків та відносини у сфері економічної, фінансової, оранізаційної, матеріальної, технічної, інформаційної та інших структур.

Міщук І. П. вважає, що «система логістики підприємства як і її базис – логістична система підприємства - залежно від виду діяльності може охоплювати різні функціональні сфери логістичної діяльності та відповідні логістичні операції і функції, зокрема: приймання-відвантаження матеріальних ресурсів, обслуговування виробництва продукції, зберігання товарів, митне оформлення і митну обробку вантажів, перепакування продукції доставку товарів до вантажоодержувачів тощо. З врахуванням цього до формування системи логістики підприємства залучаються його підрозділи, які забезпечують організацію та управління матеріальними і відповідними потоками в корпоративних межах за певними сферами діяльності» [4, с. 232].

Важливою умовою щодо формування систем логістики підприємств є визначення системи принципів, на основі яких вони функціонують. Так, Є. Крикавський та О.Похильченко об'єднали принципи концепції логістики та логістиного управління, подали їх як принципи формування організації логістики та згрупували 4 групи: орієнтовані на час; орієнтовані на інтеграцію; орінтовані на ринок; орієнтовані на переміщення. Деякі дослідники ототожнюють принципи формування логістичної системи з її властивостями, ознаками або закономірностями [3].

Як вважає А.Кальченко, що «основу побудови та функціонування логістичної системи становить реалізація принципу

системного підходу, що має свій вияв у інтеграції та чіткості взаємодії всіх елементів логістичної системи» [1].

На нашу думку, визначну роль у системі логістики підприємства відіграють завдання, що повязані з такими сферами логістичного менеджменту як: формування логістичної системи підприємства; вибір відповідної організаційної форми служби управління логістикою підприємства, визначення її місця та ролі у структурі управління підприємством; планування і контроль організації закупівельної логістики; розробка системи щодо управління запасами; організація інформаційної системи логістичної служби; управління процесами реалізації товарів; управління, контроль, а також оптимізація логістичних витрат.

Висновок. Отже, проаналізувавши наукові підходи до визначення сутності системи логістики підприємства, було виявлено неоднозначність в розумінні науковцями логістичної системи, що пояснюється, в першу чергу, різними підходами до розуміння логістики. Крім того, наявні суперечності щодо поділу логістичних систем за ознаками їх ієрархічності. Разом з тим, ефективне функціонування системи логістики залежить від володіння апаратом управління підприємства сучасним інструментарієм логістичного менеджементу, а також від якості та обгрунтованості управлінських рішень щодо функціонування системи логістики і підпримєства загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кальченко А. Г.Логістика: Підручник. К.: КНЕУ, 2003. 284 с.
2. Колодин В.С. Логистические системы в производственно-коммерческой деятельности. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskie-sistemy-v-proizvodstvenno-kommercheskoy-deyatelnosti
3. Крикавський Є. В., Похильченко О. А. Логістика та управління ланцюгами поставок. Навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 804 с.
4. Міщук І. П. Формування систем логістики підприємств торгівлі: теорія і практика. Львів, Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. 450 с.
5. Управление цепями поставок. Справочник. Под ред. Дж. Гатторны. 5-е англ. изд., 2008. 670 с.

6. Чурилов С. В. Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект. Економіка та *управління*, 2012, № *6*. URL: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/6/p_142_147.pdf.

7. Шимановська-Діанич Л. М. Концептуальні засади вдосконалення системи управління розвитком персоналу організацій споживчої кооперації України. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2011. № 4(2), С. 184-188. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2011_4%282%29__41

Герасимчук Ніна Адамівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Анотація. *Бурхливий розвиток світових економічних процесів в XXI ст., інтеграційні процеси, а також політичні обставини сприяли швидкому збільшенню вантажопотоків. При цьому транспортно-експедиційна діяльність виявила себе повною мірою як важливий фактор в економіці та геополітиці. У статті досліджено особливості функціонування ринку транспортно-експедиційної діяльності в Україні та країнах Європи.*

Аналіз останніх досліджень. Питання транспортно-експедиційної діяльності як складової логістики висвітлено в працях як вітчизняних так і зарубіжних науковців, зокрема, О.Амельницької, Д. Бенсона, А.Брайковської, О. Вілліамсона, А. Лук'янової, О.Кривцун, Д.Кларка, К. Крюгера, М.Окландера, Л.Міротіна, А. Смєхова, Шнайдера, К. Шпери та ін.

Виклад основного матеріалу. Транспортно-експедиційне обслуговування включає в себе виконання транспортно-експедиційних операцій і послуг. Транспортно-експедиційною операцією називається елементарна, закінчена, періодично повторювальна дія, що забезпечує транспортно-експедиційне обслуговування. Поряд з операціями можна виділити транспортно-експедиційні послуги, під якими розуміються окремі операції або група операцій, безпосередньо спрямованих на задоволення визначеної потреби підприємства народного господарства в транспортній експедиції [3].

Транспортно-експедиційна діяльність є складовим елементом транспортної логістики та однією з головних її функцій. За даними Світового банку частка транспортно-експедиційних послуг на ринку логістичних послуг складає близько 85%. Однак варто відзначити, що сегмент «Транспортно-експедиційні послуги» невпорядкований за своєю структурою. На досліджуваному ринку послуг транспортних компаній, що займаються міжнародними перевезеннями, функціонує близько 50 підприємств, з них лідерами є 5-6 компаній, які мають чисельність парку від 100 автомобілів, а експедиторських компаній в Україні налічується понад 500. Кількість операторів, які займаються обслуговуванням внутрішнього ринку доставки вантажів автомобільним транспортом, обчислюється декількома десятками тисяч. Складність підрахунків заключається в тому, що підприємець з одним автомобілем вже фактично здійснює транспортне обслуговування. На шляху розвитку інтегрованої логістики, так званої 4Р-логістики, в Україні існує багато проблем. За даними експертів, відсоток комплексного аутсорсингу на даний час становить 5-7% ринку. Прогнозне зростання через 6-7 років буде складати близько 70% ринку вантажоперевезень [2].

Останніми роками на ринку транспортно-експедиційних послуг виявлена тенденція зростання обсягів роботи автомобільного транспорту по Україні на тлі загального зниження попиту на перевезення вантажів по всіх видах транспорту за 2017 рік. Однак «докризовий» рівень показників роботи галузі у 2017 році так і не було досягнуто [8].

Разом з негативними тенденціями щодо спаду обсягів на ринку транспортно-експедиційних послуг останніми роками, можна виділити і позитивні моменти, такі як: зростання рівня конкуренції на ринку транспортно-експедиційний послуг; зміна вимог вантажовласників, що висуваються до якості і комплексу послуг, що надаються; перегляд політики ціноутворення на послуги, що надаються; зміна ролі

експедитора з «посередника» між вантажовласником та перевізником на повноправного «учасника логістичної системи» доставки вантажів.

Транспортно-експедиційні послуги в конкретних умовах їх надання логістичними службами підприємств за своїм змістом різноманітні і багатоваріантні. Як відзначає Амельницька О. В., «це пояснюється низкою причин, основними з яких є: різний обсяг окремих видів переробляються на транспортних вузлах вантажів, що призводить до відмінностей в технології перевізного процесу і зумовлює різну для конкретних випадків періодичність виконання транспортно-експедиційних послуг, що відрізняється, в свою чергу, різною технологією та трудомісткістю їх виконання; неоднакова технічна оснащеність підприємств, що обумовлює різний комплекс виконуваних операцій і послуг навіть у випадку переробки одного і того ж виду вантажу» [1]. Технологія транспортно-експедиційних послуг передбачає як виконання транспортно-експедиційних послуг, так і функцій, які здійснюються всередині логістичної служби підприємства і спрямованих на забезпечення своєчасного та якісного виконання поставлених перед ним завдань з обслуговування вантажовласників. О.Амельницька зауважує, що «особливості технології транспортної експедиції виявляються в тісному взаємозв'язку технологічного процесу виконання послуг з процесом оперативного планування обслуговування, а також цих процесів з інформаційним забезпеченням виробничої діяльності логістичної служби підприємств. При цьому умовно приймається, що служба транспортно-експедиційних послуг підприємства включає наступні підрозділи (групи): оперативного планування; розкредитування і розрахунків; планування і договорів; диспетчерського керівництва (центральна диспетчерська); інформування (диспетчер-інформатор), а також виробничо-диспетчерські ділянки» [1].

Варто звернути увагу на досвід роботи зарубіжних транспортно-експедиційних фірм щодо процесу розширення власних традиційних функцій шляхом виконання специфічних операцій, що гарантують замовнику найбільш економічно вигідний варіант доставки вантажу.

У країнах Західної Європи цілеспрямований розвиток центрів транспортно-експедиційних послуг розпочався на початку 80-х років. Причиною цього було значне зростання вантажних і пасажирських перевезень у зв'язку з глобалізацією світових товарних ринків. Конкуренція, що зростала між товаровиробниками, в свою чергу, вимагала створення нової техніки, розвитку транспортної інфраструктури,

впровадження сучасних транспортно-логістичних технологій, які б сприяли зниженню транспортної складової у кінцевій ціні товару до 10–12%, а сумарні витрати товаровиробників на транспортно-логістичні послуги – на 10–30% [5].

Найбільшого розвитку транспортно-логістична інфраструктура отримала в Німеччині. Центри транспортно-експедиційних послуг у цій країні формувалися переважно на основі наявних залізничних ліній та розв'язок [9].

У Німеччині функціонує два типи логістичних центрів: логістичні центри приватної власності та логістичні центри міської комунальної власності. 80% усіх логістичних центрів Німеччини розміщують поблизу залізничних магістралей, вони є об'єктами інфраструктури залізниць (Deutsche Bahn AG) і забезпечують переважну частину інвестицій, ща направлені у розвиток цієї інфраструктури. Крім того, близько 75% логістичних центрів мають сполучення із транспортом загального користування, 60% – використовують у своїй діяльності комбінований транспорт. Такі великі німецькі транспортні вузли, як м. Бремен та м. Любека, мають пряме сполучення з водним транспортом, а м. Гамбург – з водним та повітряним транспортом. Основними ознаками німецької моделі створення логістичних центрів є сильна державна підтримка на всіх рівнях; участь державного сектору ґрунтується на федеральних законах та законах федеральних земель [6].

Транспортно-логістичні центри Франції формувалася в межах проекту з удосконалення транспортної системи Парижу шляхом концентрації логістичних послуг на периферії. Головною особливістю французької моделі розвитку транспортно-логістичних центрів є те, що її планування, розвиток та управління здійснюється виключно приватними особами, які повністю забезпечують створення та функціонування цих об'єктів інфраструктури [4].

Британська модель розбудови транспортно-логістичних центрів пов'язана з будівництвом тунелю під Ла-Маншем та передбачала створення 10 інтермодальних терміналів і логістичних центрів для обслуговування промислових районів. Ініціатором їх формування виступала дочірня компанія Британських залізниць "Rail freight Distribution". З приватизацією Британських залізниць відбулася зміна концепції формування транспортно-логістичних центрів у Великобританії, основою якої стали інтермодальні термінали та системи грантів на залізничні перевезення вантажів [7].

Використання зарубіжного досвіду у формуванні інтегрованої транспортно-експедиційної системи в Україні сприятиме розвитку економіки та підвищенню конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Їх розвиток можливий шляхом відновлення транзитного потенціалу України, її участі в міжнародних транспортних проектах ЄС. Установлення Україною партнерських відносин з ЄС насамперед у сфері транспорту сприятиме поглибленню євроінтеграції, макроекономічній стабілізації та поліпшенню економічної ситуації країни загалом [5].

На нашу думку, найбільші перспективи на ринку транспортно-логістичних послуг для України належать сегменту термінової доставки до призначеного часу, так званого «just-in-time delivery». При такій організації надання послуг відбувається найбільше виробництво доданої вартості, тому цей сегмент активно розвивається у всіх країнах світу.

Висновки. На основі вивчення зарубіжного досвіду формування транспортно-експедиційної діяльності в Україні доцільним є створення системи логістично-господарських комплексів за напрямами міжнародних транспортних коридорів, що буде ефективно задіювати унікальний торговельно-транспортний потенціал країни. Це буде сприяти перетворенню логістики у галузь національної економіки, яка зможе у недалекому майбутньому стати бюджетоутворювальною і експортоорієнтованою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амельницька О. В. Система логістичного сервісу транспортно-експедиційного підприємства. Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. Спецвипуск. Том 2. Донецьк: ДонНУ, 2012, С. 13-16.

2. Брайковська А. Дослідження особливостей формування ринку транспортних послуг як середовища функціонування підприємств транспорту Економіст. 2012, №9, С. 50-55.

3. Іщенко Н. М. Управління процесами логістики. Методичні рекоменації. Миколаїв. Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. 128 с. http://dspace.chmnu.edu.ua/bitstream/123456789/166/3/.pdf

4. Кузьменко А.В. Досвід та закономірності формування світової транспортно-логістичної інфраструктури. Науковий огляд. 2015. № 7, С. 5-18

5. Лук'янова О.М., Кривцун Д.Ю. Світовий досвід та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України. Економіка і суспільство, 2018, С. 166-172 URL: http://www.economyandsociety.-in.ua/journal/18_ukr/23.pdf

6. Питуляк Н. С. Зарубіжний досвід функціонування логістичних центрів. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей Четвертої міжнародної науково- практичної конференції (29 вересня 2010 року). Суми: Сумський державний університет. 2010. С. 175–177.

7. Тарнавська Н.П., Сивак Р.Б. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру. Бізнес–Інформ. 2013. № 13. С. 29–35

8. Транспорт і зв'язок україни 2017. Статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/-2018/zb/08/zb_tr2017pdf.pdf

9. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт. URL: http://www.elc-ua.com/ru/news/60

Дяченко Богдан Сергійович,
студент групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Лаговський Володимир Вікторович,
к.е.н., доцент

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Постановка проблеми. Здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, створення сприятливих умов для прискорення товарообігу, протидія контрабанді, покращення обслуговування на митниці неможливі без розвинутої митно-логістичної інфраструктури. Однак, ця сфера існує в умовах постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища, досить швидких трансформаційних змін митного законодавства України та реформування контролюючих органів, що проявляється у негативних тенденціях - виокремлення фіс-

кальної функції державної митної справи та нівелювання функцій, пов'язаних із захистом національної безпеки, невідповідності митної інфраструктури ефективному обслуговування міжнародних вантажопотоків з використанням новітніх технологій; недостатньої уваги до організаційних і кадрових потреб сучасної митної служби; високому рівні корупції.

Метою написання статті є дослідження ефективності функціонування митно-логістичної інфраструктури та розробка пропозиції, рекомендації, спрямованих на її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Одним з напрямків державного регулювання зовнішньої торгівлі є митне регулювання, що здійснюють митні органи. З метою розвитку зовнішньої торгівлі митне регулювання спрямоване на управління процесами переміщення товарів при міжнародній торгівлі. Тому, однією з основних функцій митних органів є забезпечення на території України дотримання порядку переміщення товарів і транспортних засобів комерційного призначення міжнародного перевезення через державний митний кордон. Для підвищення ефективності переміщення товарів необхідно створювати в прикордонних суб'єктах України сучасну митно-логістичний інфраструктуру, що сприятиме доступності транспортно-логістичних послуг з урахуванням здійснення митного оформлення в прикордонних суб'єктах України. Зазначена задача пояснюється ще тим, що для ефективного проведення митних операцій та митного контролю і спрощення митних формальностей потрібна наявність необхідної розвиненої митно-логістичної інфраструктури, здатної забезпечувати застосування нових митних технологій при переміщенні товарів, транспортних засобів через митний кордон.

До складу митної інфраструктури входять «26 митниць, 161 митний пост, 158 пунктів пропуску, а також 242 місця прибуття» [1]. Важливим об'єктом митної інфраструктури є митно-логістичні термінали, що сприяють проведенню митних операцій в зоні митного контролю вздовж державного кордону України, швидкому і якісному проходженню товарів, транспортних засобів комерційного призначення та митного контролю.

Для створення системи митної інфраструктури, що сприяє вирішенню завдань, що стоять перед митними органами, необхідно розвивати науково-методичний підходи в цій галузі, а саме при плануванні напрямків розвитку і вдосконалення митної інфраструктури до-

цільно реалізовувати розроблені практикою принципи. Під ними, розуміються основоположні керівні положення, правила, за допомогою яких органи управління домагаються раціонального розміщення і розвитку відповідної інфраструктури. Тому виокремимо принципи функціонування митної інфраструктури:

принципи об'єктів митної інфраструктури (раціональна просторова концентрація об'єктів, їх комплексності, системності функціонування, комплексності елементів),

принципи логістики (цілепокладання, оперативності, оптимальності функціонування об'єктів, стійкості і адаптивності, надійності і гнучкості функціонування, комп'ютеризації),

принципи діяльності митних органів (раціонального використання матеріальних, фінансових кадрових ресурсів, недопущення покладання на суб'єктів ЗЕД, митних посередників надмірних витрат).

Зокрема, принцип раціональної просторової концентрації об'єктів митної інфраструктури передбачає ефективне розміщення об'єктів (в прикордонних районах) в межах нерозривної за периметром території зон митного контролю і в безпосередній близькості від транспортних шляхів. Принцип комплексності у розміщенні об'єктів митної інфраструктури вказує на необхідність обладнання прикордонних територій України та сприяння економічному і інфраструктурного розвитку прикордонних суб'єктів на основі тісної взаємодії з органами виконавчої влади держави, місцевого самоврядування, банківськими установами, прикордонними військами. Комплексне розміщення об'єктів митної інфраструктури передбачає раціональне поєднання напрямків природного, економічного і соціального характеру. При розміщенні митної інфраструктури обов'язково повинні враховуватися такі принципи, як екологічний - запобігання негативному впливу на навколишнє середовище; економічний - розвиток регіонів (суб'єктів) та зменшення витрат учасників ЗЕД; соціальний - створення нових робочих місць в прикордонних об'єктах.

Зважаючи на складне безпекове середовище довкола України важливого значення набувають пункти пропуску, як важливі об'єкти митної інфрастуктури. Сьогодні «діє 131 міжнародний пункт пропуску, з яких 32 – це пункти пропуску з ЄС, з яких 4 - пункти пропуску зі спільним контролем» [1]. Спільний контроль здійснюється з Польщею (4 пункти пропуску) та Молдовою (4 пункти пропуску), Румунією, Словаччиною та Угорщиною. Однак, «запровадження спільного

контролю ускладнюється різницею кількісного складу митників на сусідніх пунктах пропуску: «на 748 митників з української сторони припадає 1046 поляків, на 186 українців - 295 словаків, на 392 українських митників - 550 білорусів, що тільки подовжує митні процедури» [2]. Вирішення проблеми лежить в поширенні інтегрованого управління кордонами на всіх пунктах пропуску, яке є новою формою технічного співробітництва між органами влади України та іншими країнами. Інтегроване управління кордонами передбачає спільне патрулювання державного кордону, впровадження комплексних механізмів з питань обміну інформацією та аналізу ризиків, розвиток співпраці оперативних органів, розширення мережі та функцій контактних пунктів, а також організацію спільного несення служби на морських та річкових ділянках. Водночас, одне з головних завдань, вирішенню якого повинна сприяти реалізація цієї ініціативи - забезпечення гнучкого реагування на сучасні виклики у сфері прикордонної безпеки та подолати корупцію на пунктах пропуску.

Проблема вдосконалення митної інфраструктури до сих пір актуальна в зв'язку з тим, що багато прикордонних пунктів пропуску після набуттям України незалежності опинилися на території третіх країн, і до сих пір не мають достатньої оснащеності для здійснення належного митного контролю. Проблема також ускладнюється й тривалим проведення військових операцій на сході держави.

В рамках реорганізації Державної митної служби України у напрямку митної інфраструктури виокреслено головні напрями:

«побудова Е-митниці, яка передбачає електронізацію усіх процесів для зменшення суб'єктивізму, полегшення роботи інспекторів та прискорення митних процедур;

кадрова реформа, завдяки якій співробітників переведуть на строкові контракти та відбудеться поступове збільшення зарплат до ринкового рівня в регіоні, де базується персонал. Релокація підрозділів і аутсорсинг неключових функцій;

інвестиції у митну інфраструктуру як за рахунок перевиконання плану надходжень, так і за рахунок використання інструментів державно-приватного партнерства» [3].

Модернізація наявної інфраструктури або створення інфраструктури нового покоління спрямовані на створення ефективного механізму митного адміністрування, що дозволить підвищити швидкість взаємодії між учасниками зовнішньої торгівлі і якість всього спектру

митних послуг, за рахунок скорочення часу митного спрощення механізму оплати, митного обслуговування, збільшення пропускної здатності митних пунктів.

Створення розвиненої митної інфраструктури із застосуванням інформаційних та інноваційних технологій може стати орієнтованим на майбутнє напрямком оперативного контролю контейнерних перевезень і великовантажних транспортних засобів.

Важливим напрямком є створення митних кластерів, які змогли б забезпечити зміст, технічне оснащення та модернізацію пунктів пропуску, будівництво нових. До складу митних кластерів можуть бути залучені як митні органи, так і приватні організації, задіяні в наданні послуг учасникам зовнішньої торгівлі. Особливістю функціонування таких кластерів повинна стати можливість організації роботи співробітників митної служби та інших державних органів, що здійснюють фітосанітарний контроль, ветеринарно-санітарний контроль, державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин, що проводяться згідно із законодавством України на кордоні за принципом єдиного вікна. Як показує зарубіжний досвід, існування таких терміналів довело їх ефективність. На території інших країн «діють митні термінали, які належать суб'єктам господарювання на право приватної власності, і немає жодної державної форми власності, а на території України відсутні подібні термінали» [4]. Обладнання таких терміналів як на кордоні, так і всередині країни дасть можливість спростити, уніфікувати і прискорити процедури митного оформлення товарів, створить необхідну інфраструктуру для поглибленого огляду вантажів з необхідними технічними засобами, такими як естакади, ваги, оглядові майданчики, складські приміщення для тимчасового або митного зберігання товарів. Пропускна здатність таких терміналів, прибутковість і високий рівень обслуговування дозволять їм зайняти міцну конкурентну позицію в сфері митних послуг.

Основним напрямком розвитку інфраструктури тут може стати залучення фінансових ресурсів страхових і інвестиційних фондів, готових вкладати гроші в розвиток митної інфраструктури.

Висновки. Для ефективної діяльності реорганізованої Державної Митної служби України проводиться чимала робота з модернізації вже існуючого держкордону і створенню нової митної інфраструктури на кордоні України, що дозволяє створити умови для більш якісно-

го надання послуг учасникам зовнішньоекономічної діяльності, які швидко і безперешкодно можуть перетинати митний кордон.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний портал Державної фіскальної служби України.- URL: http://sfs.gov.ua/.

2. Як виглядає митна інфраструктура України. URL: https://www.rbc.ua/ukr/opinion/roman-nasirov-vyglyadit-tamozhennaya-infrastruktura-1463131849.html.

3. Стратегія реформи митної служби. URL: https://buhgalter911.com/news/news-1044278.html.

4. Смирнова И. А., Круглов В. С. Таможенное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 4(48). С. 69–73. URL: http://www.seun.ru/content/nauka/5/4/doc/4_48_13.pdf.

Єфимович Ольга Станіславівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Сторожук О. В.

МИТНІ ПЛАТЕЖІ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ

Однією зі сфер життя, які найбільш динамічно розвиваються, є міжнародні економічні відносини. Постійні процеси, що відбуваються у світовому господарстві, безпосередньо зачіпають інтереси абсолютної більшості розвинених держав світу, що, безсумнівно, створює необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

В сучасних умовах становлення ринкової економіки в Україні основним двигуном успішних реформ є розвиток ефективної зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) окремого підприємства. З одного боку, це створює додаткові можливості для українських експортерів у вигляді розширення ринків збуту своєї продукції та отримання валютних доходів, а з іншого – загрози неконтрольованого імпорту товарів

і послуг, які породжують конкуренцію для вітчизняних виробників [11]. З огляду на сказане, особлива увага приділяється питанням державного регулювання ЗЕД, а саме – за допомогою митних платежів, які є одним із основних інструментів тарифного регулювання, а також важливим джерелом формування Державного бюджету України. За офіційними даними Державної служби статистики України за останні роки відбувалося постійне зниження надходжень до Державного бюджету України від міжнародної діяльності. Тому дана проблема є однією з найпопулярніших і обговорюваних у науковому середовищі. В роботах науковців вивчаються інструменти та механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства, специфіка і форми прояву цих механізмів, фактори, що впливають на ефективність застосування окремих інструментів. Однак, незважаючи на значну увагу з боку багатьох вчених до даної проблеми, багато актуальних питань відносно тарифного регулювання ЗЕД підприємства досі залишаються не вирішеними і вимагають подальшого наукового дослідження.

Питання дослідження митних платежів в українському митному законодавстві як однієї з основних складових дохідної частини бюджету країни, їх впливу на забезпечення митних інтересів та митної безпеки держави неодноразово ставали предметом дослідження таких вчених і практиків як О.П. Гребельник, Ф.Л. Жорін, О.П. Канюка, П.В. Пашко, Т.О. Проценко, особлива увага яких була прикута правовому регулюванню цих платежів, порядку справляння, удосконаленню організації адміністрування. Але дослідження ґенези поняття «митні платежі» в українському митному законодавстві та визначення характерних ознак цього збірного поняття так і залишилися поза увагою науковців.

З огляду на сказане, метою даної статті є визначення місця і значення митних платежів у загальній системі дохідної частини Державного бюджету України.

Однією з цілей митного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, а також контролю за переміщенням товарів через митний кордон є, в першу чергу, отримання Україною доходів від імпорту та експорту, відсоток яких є істотним у державному бюджеті країни. Таке отримання грошових коштів реалізується у вигляді стягування податків та інших платежів, тобто у вигляді стягування митних платежів.

Що стосується безпосередньо митних платежів, то на сьогоднішній день загальноприйняте й однозначне визначення даного поняття

відсутнє. При цьому навіть у положеннях основного законодавчого акту, що регулює митне регулювання в Україні, тобто в Митному кодексі України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [5], не розкривається значення цього поняття.

У науковій літературі можна зустріти безліч думок відносно значення терміна «митні платежі». Наприклад, у своїх роботах В.Г. Свінухова дає декілька відмінних одне від одного визначення цього терміна. В одній із робіт під митними платежами розуміється «обов'язковий внесок, який підлягає стягненню митними органами при ввезенні або вивезенні товару і який є обов'язковою умовою імпорту чи експорту товару» [9, с. 35]. В іншій же роботі під поняттям митних платежів маються на увазі «податки і збори, що стягуються митними органами, і пов'язані безпосередньо з переміщенням товарів через митний кордон, сплата яких при цьому є невід'ємною умовою для застосування митних процедур» [10, с. 251].

В.Ю. Жуковец, інтерпретує поняття митні платежі як «сукупність усіх платежів, що підлягають сплаті особою в обов'язковому порядку митним органам за переміщення товару через митний кордон» [4, с. 98].

К.В. Романова дає інше визначення: «митні платежі – це мито, податок на додану вартість, акциз, митні збори та інші платежі, які передбачені чинним митним законодавством і які стягуються митними органами в установленому порядку для здійснення митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності» [8, с. 29-30].

Також має місце точка зору С.В. Халіпова, який до митних платежах відносить у своїх роботах всі податки і збори, обов'язок справляння яких віднесено до повноважень митних органів [13, с. 47].

В.Г. Драганов пропонує розглядати митні платежі як «грошові кошти, що підлягають стягненню митними органами з осіб, які беруть безпосередню участь в переміщенні товарів через державний митний кордон, у деякому сенсі прирівнюючи при цьому митні платежі до митних доходів» [3, с. 330].

О.Ю. Бакаєва дає своє визначення митних платежів, розуміючи під ними «обов'язкові платежі, які виступають в якості податкових і неподаткових доходів до державного бюджету, що стягуються митними органами в передбаченому порядку і підлягають сплаті при переміщенні товарів через митний кордон» [1, с. 28].

Аналіз наведених підходів дозволив автору статті виявити ряд їх недоліків, а саме: не уточнюється час сплати обов'язкових платежів; до митних платежів зазначені дослідники відносять лише обов'язкові податки і збори, які пов'язані з безпосереднім перетином митного кордону товарами або транспортними засобами, що звужує поняття «митні платежі» і обмежує їх склад.

В цьому аспекті слід відзначити, що під митними платежами в ЄС розуміються обов'язкові збори, що стягуються у всіх державах-членах з дотриманням однакових правових норм Співтовариства на підставі факту перетину товарами митного кордону спільноти [12], і які включають: митні збори (імпортні або експортні); сільськогосподарські мита та інші збори в рамках спільної сільськогосподарської політики; збори, що мають рівнозначний ефект; податки з обороту (податок на додану вартість); акцизи.

Таким чином, проведений теоретичний аналіз наукової літератури дозволив встановити, що незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, єдиного підходу до визначення економічної категорії «митні платежі» не існує; також у існуючих джерелах наводиться різний перелік обов'язкових податків та зборів, що не дозволяє розробити єдиного універсального підходу до визначення даного поняття. При цьому головним недоліком, на нашу думку, є те, що у всіх розглянутих визначеннях поняття «митні платежі» використовується підхід до теоретичного розуміння «зовнішньоекономічної діяльності», наведеного в ст. 377 Господарського кодексу України [2], що значно звужує даний вид діяльності.

На нашу думку, під ЗЕД слід розуміти господарську діяльність фізичних та юридичних осіб України, як на мікро- так і на макрорівні, з іноземними суб'єктами господарювання, яка є взаємовигідною і здійснюється як на території України, так і на території інших держав, з перетином митного кордону і без нього. Вивчення законодавства України у сфері ЗЕД дозволило нам встановити, що при здійсненні зовнішньоекономічної операції суб'єкт господарювання здійснює різні за термінами, економічним змістом і т.д. митні платежі, які пов'язані безпосередньо з підготовкою товару до митного оформлення в одному з митних режимів та переміщенням його і транспортного засобу через кордон України.

Виходячи з наведеного, ми під митними платежами розуміємо грошові надходження, які сплачуються суб'єктами господарської дія-

льності та громадянами України до, під час або після перетину митного кордону України у зв'язку з підготовкою товару до митного оформлення в одному з митних режимів, його зберіганням, супроводом та переміщенням, які контролюються митними органами ДФС України. Такий підхід до розуміння даної економічної категорії дозволяє істотно розширити склад митних платежів, які сплачуються суб'єктами ЗЕД України та фізичними особами. Правові аспекти щодо нарахування, справляння та сплати митних платежів регламентовані Митним кодексом України.

Митні платежі підлягають стягненню з фізичних та юридичних осіб. За чинним митним законодавством України в якості платників митних платежів можуть виступати безпосередньо декларанти чи інші особи, які Митним кодексом України наділені обов'язком зі сплати таких платежів. Сплачуються митні платежі, залежно від їх виду, в національній валюті України або ж в іноземній валюті, курси якої котируються Національним банком України. Якщо ж необхідний перерахунок іноземної валюти, то застосуванню підлягає той курс валют, який діє на момент реєстрації митної декларації.

Терміни сплати митних платежів визначаються, виходячи з положень Митного кодексу України та міжнародних договорів, які ратифіковані Україною. Митним кодексом передбачена можливість відстрочки або розстрочки сплати митних платежів. Крім того, на практиці має місце застосування авансового митного платежу, тобто суми грошових коштів, яку платник зараховує на рахунок митного органу як майбутню сплату сплати митних платежів. Ситуацію щодо повернення надміру сплачених митних платежів регламентує Порядок повернення авансових платежів (передоплати) і помилково та/або надміру сплачених сум митних платежів, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18.07.2017 р. № 643 [6].

Грошові кошти, одержані від сплати або стягнення митних платежів, підлягають зарахуванню до державного бюджету України. При цьому на розмір митних платежів впливає досить значний перелік різних чинників, що розрізняються залежно від конкретних видів митних платежів.

Основним законодавчим актом, який регламентує порядок обчислення і сплати митних платежів, а також випадки надання пільг при їх сплаті, крім Митного кодексу України, є Закон України «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 р. № 584-VII [7]. Однак, крім

вищеназваних законів, що регулюють розглянуті правовідносини, слід також відзначити важливе значення численних постанов Кабінету Міністрів України, актів Державної фіскальної служби України та Міністерства фінансів України.

Зазначимо, що п. 27 ч. 1 ст. 4 Митного кодексу України встановлені наступні платежі, що підлягають сплаті при переміщенні товарів через митний кордон:

а) мито;

б) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції);

в) податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [5].

При цьому серед вищеназваних митних платежів слід виділити платежі, які мають податкову природу формування, а саме – податок на додану вартість і акцизний податок, а також неподаткові доходи державного бюджету країни, до яких відноситься мито.

Всім видам митних платежів притаманні деякі загальні ознаки і риси. По-перше, загальною особливістю всіх без винятку митних платежів є необхідність їх віднесення до митних правовідносин як наслідку виникнення зобов'язань щодо їх сплати при переміщенні товарів через митний кордон. Так, Митним кодексом України регламентовані випадки виникнення і припинення обов'язків зі сплати митних платежів. Крім усього іншого, принцип обов'язковості міститься також безпосередньо і в самих визначеннях мита, податків та зборів.

По-друге, закріплення на законодавчому рівні платників, об'єкта оподаткування, порядку справляння митних платежів, їх розмірів, форм і термінів сплати.

По-третє, обов'язок сплати митних платежів забезпечується примусовою силою держави. За порушення порядку сплати митних платежів чинним законодавством передбачена відповідальність.

По-четверте, спеціальний суб'єкт справляння митних платежів, а саме – митні органи ДФС України, до обов'язків яких відноситься стягування митних платежів, контроль за правильністю їх обчислення, а також вжиття заходів щодо примусового стягнення.

По-п'яте, формування державного бюджету за рахунок сум митних платежів, оскільки грошові кошти, що підлягають сплаті, спочатку надходять на рахунок податкового органу, після чого перераховуються до бюджетної системи. Слід зазначити, що більше однієї тре-

тини всіх доходів державного бюджету України складається з надходжень від їх сплати.

Проаналізувавши сутність, основні риси та ознаки митних платежів, можна зробити висновок, що митні платежі виступають в якості основного інструменту державної економічної політики. Сплата митних платежів є основоположною умовою здійснення операцій, пов'язаних із зовнішньою торгівлею.

Переймаючи досвід провідних європейських країн із досягнення симбіозу між лібералізацією зовнішньої торгівлі України та захистом національного ринку від неконтрольованого імпорту, ми вважаємо за необхідне:

1)розширити склад митних платежів, що стягуються й контролюються митними органами ДФС України; уточнити порядок їх розрахунку, терміни визначення та сплати, а також орган, який несе відповідальність за розрахунок, що дозволить спростити процедуру митного оформлення товарів у пунктах пропуску через митний кордон України;

2)визначити стратегічні галузі для економіки України і встановити підвищені митні збори на імпортні товари, які можуть конкурувати з вітчизняними товарами даних галузей;

3)знизити імпортні мита на другорядні товари;

4)розробити додаткові механізми державної підтримки та захисту в сфері митно-тарифного регулювання стратегічних галузей.

Наступним етапом розробки й удосконалення методики аналізу та оцінювання ефективності системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є розвиток конкретних рекомендацій щодо застосування окремих механізмів, які використовуються у сфері ЗЕД, розвиток підходів до визначення залежності між експортно-імпортними операціями та надходженнями до державного бюджету у вигляді податків від міжнародної діяльності з урахуванням напрямку розвитку інтеграційних об'єднань і визначення стратегічних галузей економіки та груп товарів з урахуванням їх значущості для економіки України і рівня рентабельності їх виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бакаева О. Ю. Правовое регулирование финансовой деятельности таможенных органов Российской Федерации. Саратов, 2005. 50 с.

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України, 2003. № 18. № 19-20. № 21-22. Ст. 144

3. Драганов В. Г. Основы таможенного дела. М., 1998. 687 с.

4. Жуковец В. Ю. Таможенное право в вопросах и ответах. М., 2005. 218 с.

5. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Відомості Верховної Ради України, 2012. № 44-45. № 46-47. № 48. Ст. 552

6. Порядок повернення авансових платежів (передоплати) і помилково та/або надміру сплачених сум митних платежів, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18.07.2017 р. № 643. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0976-17 (дата звернення: 27.09.2019).

7. Про Митний тариф України: Закон України від 19.09.2013 р. № 584-VII. Відомості Верховної Ради, 2014. № 20-21. Ст. 740

8. Романова Е. В. Таможенные платежи. СПб, 2005. 232 с.

9. Свинухов В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: учебное пособие. М.: Экономистъ, 2004. 155 с.

10. Свинухов В. Г. Таможенное дело. М., 2005. 300 с.

11. Сторожук О. В., Гребельник О. П. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 554 с.

12. Таможенное право ЕС. URL: http://www.economics.kiev.ua/index.php?id=741&view=article (дата звернення: 27.09.2019).

13. Халипов С. В. Таможенное право. М., 2004. 239 с.

Зварич Софія Іванівна,
студентка групи ОМЛЗ-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Тучак Тетяна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри податкової політики

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ»)

Анотація. *У статті розглянуто механізм управління митними логістичними процесами на ПРАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ», висвітлено основні проблемні питання в ході реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, досліджено ключові елементи та чинники впливу щодо удосконалення системи управління логістичними процесами на даному підприємстві, а також запропоновано організаційно-технічні заходи для вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

Ключові слова: *система митного логістичного управління, митні логістичні процеси, експортно-імпортні потоки, зовнішньоторговельні потоки, зовнішньоекономічна діяльність, акціонерний капітал, виробничі активи, митні логістичні операції, логістичні функції та операції, якість матеріального потоку, тарифні й нетарифні обмеження, маршрути експортних потоків, система збуту і маркетингу, відділ митної логістики та зовнішньоекономічної діяльності.*

Створення ефективної системи митного логістичного управління підприємством є важливим і першочерговим питанням для підвищення його конкурентоспроможності. Тому формування управління повинно бути орієнтоване на створення сприятливих умов функціонування всього митного логістичного ланцюга, що забезпечує системний і ефективний рух матеріального потоку.

Проблему управління митними логістичними процесами розглядали в різні періоди вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед іноземних

авторів, які досліджували концепції управління митними логістичними процесами, можна виділити наступних: Т. Алєсінская, Ч. Скворонек, Я. Вітковскі, М. Чєшельські, Е. Голембська, Дж. Койль, Х.-К. Поль. Українські автори переважно приділяють увагу митним логістичним процесам лише промислових підприємств, зокрема, це публікації Є. Крикавського, Р. Ларіної, О. Тридіда, Л. Миротин. У зв'язку з чим проблематика управління митними логістичними процесами на агропідприємствах потребує більш детального аналізу.

Мета статті полягає у висвітленні механізму забезпечення ефективного управління митними логістичними процесами на ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт».

Реалізація функцій митної логістичної системи підприємства в умовах глобальної економіки зумовлює необхідність розробки механізму функціонування цієї системи. В наукових джерелах відстоюється теза, згідно якої механізм функціонування митної логістичної системи включає дослідження функцій системи, визначення зв'язків функцій із безліччю взаємодіючих елементів, розгляд структури митної логістичної системи не як відношення (взаємозв'язок, взаємодія), а як певним чином упорядковане розташування одних елементів відносно інших [5, с. 86]. Системний підхід включає ряд взаємопов'язаних аспектів:

– системно-елементний (з яких компонентів утворена система);

– системно-структурний (внутрішня організація системи);

– системно-функціональний (функції, які виконує система та її компоненти);

– системно-комунікаційний (взаємозв'язок даної системи з іншими системами як по горизонталі, так і по вертикалі);

– системно-інтегративний (механізми, чинники збереження, вдосконалення та розвитку системи);

– системно-історичний (як, яким чином виникла система, які етапи у своєму розвитку проходила система, які її історичні перспективи) [2, с. 89-90].

З урахуванням наведеного розглянемо методичні рекомендації щодо створення механізму реалізації експортно-імпортних потоків, заснованого на адмініструванні системи в діяльності ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт». Порядок створення механізму складається з наступних етапів:

Перший етап. Системно-елементний, системно-структурний, системно-історичний аспекти дослідження підприємства.

Передбачає розгляд характеристики підприємства, організаційної структури, виконуваних функцій з метою виявлення «вузьких місць» в управлінні зовнішньоторговельними потоками та визначення заходів раціоналізації менеджменту.

ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт» українське ПрАТ, одна з провідних агропромислових компаній України (далі МХП). МХП – лідер української аграрної індустрії з європейським акціонерним капіталом і зарубіжними виробничими активами в Нідерландах, Словенії, Словаччині, а також дистрибуційним офісом в ОАЕ. Продукція МХП представлена на ринках понад 80 країн світу [1].

Системно-історичний аспект дослідження ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт» дозволяє зробити висновок, що зовнішньоторговельна діяльність здійснюється протягом тривалого періоду, у значних обсягах, і підприємство накопичило певний досвід даної діяльності.

Другий етап. Виявлення «вузьких місць».

Підприємство зазнає труднощів при реалізації зовнішньоекономічної діяльності, причинами яких, як виявлено в результаті аналізу результатів даної діяльності, є:

– відсутність системного підходу до взаємодії всіх підрозділів підприємства, які беруть участь в реалізації зовнішньоекономічних потоків;

– недостатнє використання митних логістичних принципів у процесі підготовки та реалізації матеріальних і супроводжувальних потоків експортних вантажів;

– відсутність спеціалізованого підрозділу, який зосередив би свою діяльність на координації й регулюванні всіх економічних потоків, пов'язаних із митними логістичними операціями;

– відсутність планування й аналізу митних логістичних витрат стосовно логістичних функцій та операцій, що ускладнює процес контролю витрат та обґрунтування заходів щодо зниження витрат, обумовлених просуванням експортного вантажу до кінцевого споживача;

– недостатнє використання можливостей Інтернет для просування продукції, затребуваної зарубіжними ринками навіть в умовах економічної кризи;

– недостатня увага до вивчення інформації стосовно потреби світових ринків у даному виді продукції та залучення нових зарубіжних партнерів – споживачів продукції ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт».

В кінцевому рахунку, все це призводить до втрати доходів, неповного використання потужностей та виробничого потенціалу підприємства.

Третій етап. Розробка організаційно-технічних заходів.

Для усунення виявлених недоліків і вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності на основі митного логістичного підходу ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт», вважаємо за необхідне запропонувати наступні організаційно-технічні заходи, що акцентують увагу на таких напрямках:

– створити відносно відкриту систему діяльності (за рахунок використання можливостей Інтернет);

– здійснювати економічне прогнозування на основі інформаційного потоку, що містить дані про особливості зарубіжних ринків (у даному випадку – агропромислової продукції);

– вдосконалювати методи регулювання потоків зовнішньоекономічної діяльності на основі адміністрування;

– використовувати гнучкі системи цін та зменшувати тарифні й нетарифні обмеження;

– аналізувати можливості зниження податків для стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;

– спрощувати митні, експортно-імпортні операції за рахунок застосування митного логістичного підходу до регулювання процесів руху товару з одночасною їх комп'ютеризацією;

– аналізувати законодавство із зовнішньоекономічної діяльності не лише в Україні, але й у країнах-партнерах по операціях з метою усунення використання законодавчих актів, які суперечать один одному.

Крім того, для подальшого вдосконалення складу і структури експортних потоків необхідно реалізувати наступні заходи:

– підвищити частку сертифікованої продукції відповідно до *ISO* 9001 (якість матеріального потоку);

– здійснювати маркетингові дослідження світового ринку газового обладнання;

– розвивати маршрути експортних потоків (налагодити контакти з потенційними покупцями в країнах ближнього і далекого зарубіжжя).

Для реалізації перерахованих вище заходів вважаємо за доцільне створення на аналізованому підприємстві організаційної підтримки

у вигляді відділу митної логістики та зовнішньоекономічної діяльності (ВМЛЗЕД). Необхідність створення такого відділу обумовлена наступним. В умовах ринкової економіки перед підприємством постає основне завдання – не лише зберегти свій потенціал, якість та асортимент продукції на досягнутому рівні, а й удосконалити систему збуту і маркетингу, якомога більш оперативно освоїти ринки товарів агропродукції шляхом зниження витрат на виробництво продукції.

Створення ВМЛЗЕД та інтеграція його в структуру управління підприємством буде мати, на нашу думку, позитивне значення, оскільки за постійного характеру експортних та інших зовнішньоекономічних операцій, що відображають розширення зовнішньоекономічних зв'язків, такий структурний підрозділ сприяє підвищенню відповідальності за результати митних логістичних операцій з реалізації експортно-імпортних потоків.

Формування пропонованого підрозділу не призведе до збільшення штату співробітників, оскільки до нього переведуться фахівці з відділу міжнародного маркетингу та юристи, а також буде введена посада митного логіста, які безпосередньо виконуватимуть функції адміністрування митної логістичної системи підприємства.

Формування та функціонування ВМЛЗЕД слід вважати одним із конструктивних напрямків удосконалення організаційної складової митної логістичної системи даного підприємства, інтегрованого у глобальний ланцюг поставок. Організація такого відділу призведе до більш гнучкого стилю управління, прискорення процесу прийняття й реалізації управлінських рішень у рамках митної логістичної системи підприємства.

Таким чином, нами надано деякі рекомендації з розробки механізму управління функціонуванням митної логістичної системи підприємства при реалізації експортно-імпортних потоків, що базується на адмініструванні як одному з перспективних напрямків раціоналізації митних логістичних функцій та операцій при просуванні матеріальних і супутніх потоків за межі митної території України. На прикладі ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт» запропоновано розподіл функцій адміністрування митної логістичної системи, що реалізуються менеджерами відділу митної логістики та зовнішньоекономічної діяльності, у якості організаційної підтримки процесу просування експортно-імпортних потоків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникин Б. В. Логістика: навч. посіб., Київ, 2001. 352 с.
2. Гребельник О. П., Сторожук О. В., Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб., Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 554 с
3. Горев А. О. Моделі управління логістичними системами: монографія, 2005, 23 – 24 с.
4. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія, 2004. 312 с.
5. Миротин Л. Б., Ташбаїв І. Е. Системний аналіз в логістиці: 2004. 480 с.
6. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів/ за ред. В.І. Сергієва. Київ: ІНФРА- М, 2004, 976с.
7. Миронівський хлібопродукт. URL: https://uk.wikipedia.-org/wiki/ (дата звернення: 30.09.2019).

Іленко Анастасія Вячеславівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Параниця Надія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ

Україна як суверенна держава самостійно створює власну митну систему і здійснює митну справу. Митна справа – це складова зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності України. При цьому, розвиток міжнародних торговельних відносин вже вийшов за межі взаємин на рівні окремих фірм або компаній. Використання сучасних засобів і методів управління в митній системі призвело до того, що особлива увага стала приділятися розробці перспективних технологій управління ризиками. Цей напрямок здається ще привабливі-

шим з огляду на те, що управління ризиком не перший рік досить успішно використовується закордонними митними службами [1, с. 138].

Дослідження особливостей та перспектив удосконалення й розвитку митними ризиками аналізується в наукових працях таких відомих українських та зарубіжних науковців і практиків митної справи, як Й. Айоама, Дж. Аклесон, Д. Аянтха, В. Будкін, В. Ващенко, А. Войцещук, Б. Габричидзе, О. Демченко, Ю. Дьомін, О. Єгоров, О. Єршов, С. Ківалов, Р. Ослон, П. Пашко, Л. Пісьмаченко, С. Холловей, В. Ченцов та ін.

Мета статті – аналіз передового зарубіжного досвіду побудови системи управління митними ризиками.

Значну роль у розвитку зовнішньої торгівлі та її регулювання зберігають за собою держави. Діяльність держави, як будь-якого господарюючого суб'єкта, також обумовлена появою різного виду ризиків, що зумовлює необхідність розвиненої системи управління ризиками на державному (міждержавному) рівні. Найбільш відомими розробками відносно процедури управління ризиками, в тому числі й митними, вважаються національні стандарти Австралії та Нової Зеландії (AS/NZS 4360:1995, друга редакція – AS/NZS 4360:1999) [6], національні стандарти Канади (CAN/CSA-Q850-97) [7]. Основи цих розробок використовувалися для прийняття міжнародних стандартів з управління ризиками у процесі митного регулювання міжнародної торгівлі [5].

Під впливом процесу інтернаціоналізації господарського життя світове господарство нині є системою національних господарств (національно-державних економічних структур), що становить багатоукладний і багатовимірний економічний простір. Зміцнення економічної цілісності світу зумовило необхідність приведення всіх систем національних законодавств до однакового базису та створення міжнародної торгової організації, здатної регулювати взаємовідносини в зовнішньоторговельній сфері діяльності.

З середини 90-х років XX ст. провідну роль у регулюванні світової торгівлі здійснює Світова організація торгівлі (СОТ, World Trade Organization, WTO), яка є організаційним міждержавним механізмом і виступає як загальний і обов'язковий для всіх країн кодекс правил руху товарів та послуг на світовому ринку. Основним завданням організації є забезпечення реалізації правових документів, під якими розуміється система багатосторонніх угод, конвенцій і рішень, створена на основі національних законодавств найбільших країн світу.

Однією з найважливіших ланок у міжнародних економічних відносинах на світовому і національному рівнях є митні відносини. Відносини, що виникають між господарюючими суб'єктами, а також між господарюючими суб'єктами та державою (в особі уповноважених органів) у зовнішньоторговельній діяльності [3].

В документах Всесвітньої торгової організації міститься широкий спектр правових норм, що регулюють різні сфери зовнішньоторговельних відносин (митні тарифи, експортні мита та податки, технічні бар'єри, антидемпінгові дії, правила визначення країни походження товарів і т.д.). Також питаннями митних формальностей, спрощення й уніфікації багатьох сторін митно-тарифного регулювання займаються міждержавні міжнародні організації, такі як Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), Всесвітня митна організація (World Customs Organization, WCO) та багато інших.

Всесвітня митна організація відіграє особливу роль в регулюванні міжнародних митних відносин, глобальне завдання якої полягає у створенні і розвитку сучасних ефективних багатофункціональних митних служб у всіх країнах світу, вирішує питання щодо організації конкретної взаємодії країн у сфері боротьби з контрабандою.

За час своєї діяльності Всесвітня митна організація прийняла безліч документів, що регулюють різні напрямки зовнішньої торгівлі, в тому числі й щодо управління ризиками, які виникають у процесі регулювання міжнародних торгових відносин. Одним із провідних документів, який є зразком роботи митних органів, є Міжнародна Конвенція про спрощення і гармонізації митних процедур від 18.05.1973 року, яка була переглянута в Брюсселі Радою Світової Організації Торгівлі (СОТ) і прийнята в новій редакції 26 червня 1999 року (Кіотська конвенція) [5]. Переглянута Конвенція містить новий «Загальний (генеральний) додаток» (General Annex), що складається з 10 глав з описом необхідних процедур та практики [2, с. 86].

Згідно Кіотської конвенції, митна політика базується на здійсненні заходів митного контролю відповідно до митного законодавства. Процес митного контролю передбачає сприяння в розвитку міжнародної торгівлі для мінімізації митних ризиків шляхом упровадження методів управління ризиками. Сприяння законній торгівлі у процесі управління ризиком відіграє дуже важливу роль для подальшого розвитку міжнародної торгівлі та зміцнення позицій країни на світовому

ринку, а також надає офіційного статусу такій співпраці, як «митниця-бізнес». Проведені перевірки ґрунтуються на системі аналізу й управління ризиками і дозволяють з більшим ступенем імовірності виявляти учасників зовнішньоекономічної діяльності [8].

Інспекторським перевіркам передує велика попередня робота інспекторського складу митного органу щодо збору та обробки інформації, яка надходить з інших державних органів і містить дані як про учасників зовнішньоекономічної діяльності, так і про ризики, виявлені в результаті їх діяльності. Таким чином, з'являється можливість здійснити оцінку негативного явища (порушення).

Ефективність проведеного митного контролю обумовлюється тим, що всі здійснені операції відображені в бухгалтерських книгах і облікових записах учасників міжнародної торгівлі.

В цілому Кіотська конвенція справила великий вплив на розвиток і формування сучасної законодавчої та адміністративної бази і практику роботи митних служб багатьох країн. Згодом включення нових держав до ЄС, швидке розширення міжнародних торговельних відносин між країнами Європейського Союзу з іншою частиною світу, зумовили необхідність розробки узагальненого документа з управління ризиками [4]. Відповідно до TAXUD/629/2000-EN управління ризиками розглядається як стандартизована структура з управління ризиками в митних адміністраціях Європейського союзу, всі елементи якої становлять чотирьохетапний комплекс заходів (рис. 1).

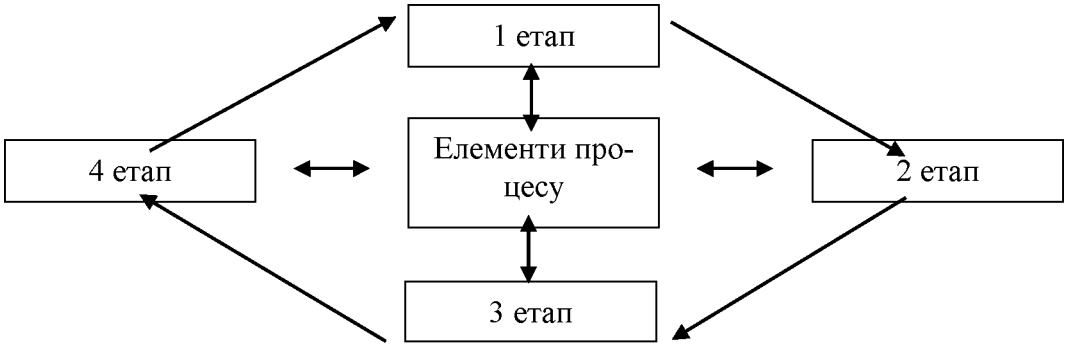


Рис. 1. Структура управління ризиками в митних адміністраціях ЄС

1 етап – окреслення середовища, цілей, завдань, вироблення стратегії управління ризиками для митної організації. Виявляється середовище, під яким розуміється «... оточення, в якому виконується процес управління ризиком» [4]. 2 етап – обробка інформації про ри-

зики та оцінка ризиків. Вся інформація про можливе виникнення ризиків досліджується, оцінюється, за необхідності – доводиться до інших структурних підрозділів для проведення оперативної роботи. Для успішного управління ризиками митним службам необхідна інформація про тенденції та сфери ризиків на всій території ЄС.

Оперативні відомості – це інформація, яка дозволяє здійснювати пряму дію, оскільки вимагає негайного виконання, оскільки застосовується для виявлення шахрайства та контрабанди.

Тактичні відомості – інформація, яка збирається з метою забезпечення аналітичної підтримки процесу розслідування та судового розгляду.

Стратегічні відомості – дана інформація про загальний характер та наявні тенденції важлива для тих, хто планує й реалізує митну політику.

Наступне завдання полягає в оцінці ризику. Стандартна процедура з управління митними ризиками виділяє два види ризиків: доведені ризики та потенційні ризики.

Метод передбачає трирівневу якісну оцінку ризиків. Високий рівень –узгоджуються у вигляді планів дій. Середній рівень – враховує менший ступінь виникнення ризиків або наслідки від виникнення цих ризиків можуть бути менш серйозними. Низький рівень – ризики даного рівня є допустимими ризиками або не мають серйозних наслідків.

3 етап – дії щодо ризиків (практичне застосування). Реалізація методів з управління ризиками включає документальний та фізичний контроль.

Документальний контроль – це, як правило, аудиторська перевірка, яка найбільш детально представлена в розділі 6 «Митний контроль» Загального додатку Кіотської конвенції [5].

4 етап – контроль за виконанням вжитих заходів, розгляд результатів. Контроль і розгляд результатів виявляють ефективність та економічну вигідність системи управління ризиками, тому оцінка й розгляд результатів повинні виконуватися регулярно відповідно до розробленого чинного порядку.

Таким чином, відповідно до TAXUD/629/2000-EN митне управління ризиками є методом систематичної ідентифікації та трирівневої оцінки виникнення ризикових ситуацій з розробкою заходів, необхідних для обмеження ймовірності появи ризиків [4]. Застосування митними органами системи управління ризиками дозволяє сконцентрува-

ти перевірки у сферах з високим ризиком, здійснювати вибіркові перевірки у сферах із середнім ризиком. Цим забезпечується необхідний ступінь свободи руху товаропотоків з низьким рівнем ризику, що сприяє збільшенню обсягів законної міжнародної торгівлі. Загалом, значущість Стандартизованої структури процесу управління ризиками в зарубіжних митних адміністраціях дозволяє отримувати порівнянні результати у процесі митного контролю, що включає управління ризиками на всій митній території ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бобрижна Г. В. Аналіз зарубіжного досвіду управління митними ризиками в системі гарантування економічної безпеки держави. *Вісник Академії митної служби України. Серія: Державне управління*, 2012. № 1. С. 138 – 145.

2. Дюмулеи И. И. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. 298 с.

3. Ершов А. Д. Международные таможенные отношения: учебное пособие. СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2000. 207 с.

4. Международные стандарты по управлению рисками в таможенной практике TAXUD/629/2000-EN. URL: http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=N&f=ST%2011541%202004%20REV%201 (дата звернення: 05.10.2019).

5. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643 (дата звернення: 05.10.2019).

6. Национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии (AS/NZS 4360:1999). URL: http://www.epsonet.eu/mediapool/72/723588-/data/2017/AS_NZS_4360-1999_Risk_management.pdf ***(дата звернення: 05.10.2019).***

7. Национальные стандарты Канады (CAN/CSA-Q850-97). ***URL:*** http://www.scc.ca/en/standardsdb/standards/6777 (дата звернення: 05.10.2019).

8. *Сторожук О. В., Гребельник О. П. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 554 с.*

Кожем'якіна Ярослава Андріївна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Новицька Надія Володимирівна,
к.е.н., доцент

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Врахування та управління ризиками у будь-якій сфері діяльності є важливим завданням як для окремого суб'єкту господарювання, так і для національної економіки взагалі. В умовах розвитку міжнародних торгових відношень збільшується товарообіг, що відображається у роботі митних служб різних держав. Тому особливого значення набувають питання щодо формування ефективної системи управління митними ризиками в Україні, як у теоретичному, так і у практичному аспектах. «Метою застосування системи управління ризиками (далі – СУР) є прискорення митного оформлення товарів шляхом забезпечення вибірковості митного контролю за рахунок концентрації уваги митних органів на високоризикових зовнішньоекономічних операціях, що дозволяє спрощувати митні формальності для добропорядних суб'єктів ЗЕД. Митні органи застосовують СУР для визначення товарів, транспортних засобів, документів і осіб, які підлягають митному контролю» [1].

Сучасний стан економіки характеризується наявністю значних ризиків, які мають зовнішньоекономічну природу походження. Саме з метою їх повного оцінювання та прогнозування профілі ризиків повинні враховувати специфіку та структуру зовнішньоекономічної діяльності. А тому для більш ґрунтовного аналізу функціонування системи управління ризиками необхідно проаналізувати останні зміни зовнішньоекономічної активності національної економіки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка розвитку зовнішньоторговельних операцій в Україні протягом 2014–2018 рр. (млн дол. США)

Регіони	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт					
Країни СНД	14882,3	7806,1	6030,5	6916	7025
Інші країни світу	39019,4	30321,0	30332,3	38021	40303
в тому числі країни ЄС	17002,9	13015,2	13497,7	22040	20153
Разом	**53901,7**	**38127,1**	***36362,8***	***43260***	***47329***
Темп росту, %	***100,0***	***70,7***	***95,4***	***119,0***	***109,4***
Імпорт					
Країни СНД	17276,9	10485,5	8563,8	11517	13244
Інші країни світу	37151,8	27030,9	30684,8	38021	43631
в тому числі країни ЄС	21069,1	15330,2	17138,2	22040	24311
Разом	***54428,7***	***37516,4***	***39248,6***	***49538***	***56875***
Темп росту, %	***100,0***	***68,9***	***104,6***	***126,2***	***114,8***
Сальдо					
Країни СНД	-2394,6	-2679,4	-2533,3	-4601	-6219
Інші країни світу	1867,6	3290,1	-352,5	-1677	-3327
в тому числі країни ЄС	-4066,2	-2315,0	-3640,5	-4511	-4158
Разом	***-527***	***610,7***	***-2885,8***	***-6277***	***-9547***

Джерело: складено автором за даними Державної фіскальної служби України та [2;6].

Проаналізувавши дані табл. 2.1, можна сказати, що протягом 2014–2016 рр. прослідковується скорочення експорту та імпорту товарів. У 2016 р. спостерігаються зрушення як в імпорті, так і в експорті товарів. Зокрема, експорт товарів з України у 2016 р. становив 36 362,8 млн. доларів США, що на 1 764,3 млн. доларів США менше, ніж у 2015 р, що становить 4,6%, та на 17 538,9 млн. доларів США менше, ніж у 2014 р. (32,5 %). Імпорт зменшився на 15 180,1 млн. доларів США порівняно з 2014 р. (27,9 %) та дещо збільшився порівняно з 2015 р., а саме на 1 732,2 млн. доларів США, що становить приблизно 5 %. Сальдо у 2016 р. становило -2 885,8 млн. доларів США, коли у 2015 р. воно було додатнім (610,7 млн. доларів США)[3]. Однією із причин зниження даних показників є політична та фінансова нестабільність України, а також зниження зовнішньоторговельної діяльності з Російською Федерацією. До зазначених факторів слід додати загальне погіршення фінансово-економічного стану підприємств і скорочення реальних доходів населення. Якщо погіршення фінансово-економічного стану українських підприємств більше впливало на їх

експортні можливості, оскільки просування власних товарів і послуг на зовнішні ринки потребує відповідних витрат коштів, то скорочення реальних доходів населення негативно позначилося на купівельній спроможності та призвело до зменшення обсягу імпорту багатьох товарів і послуг в Україну.

Аналізуючи тенденції 2017- 2018 рр., необхідно підкреслити зростання активності зовнішньоекономічної торгівлі у розрізі окремих стратегічних напрямів. Особливо помітним було суттєве збільшення загального обсягу зовнішньоекономічної торгівлі товарами та послугами. Так, у 2017 р. обсяги експорту зросли на 119,0 %, а імпорту на 126,2 %, однак у 2018 р. темпи росту дещо зменшилися і становили 109,4 % та 114,8 % відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі за 2017 р. становило 6277 млн дол. США., а за 2018 р. – 9 547 млн дол. США.

Країни ЄС залишаються найбільшими торговельними партнерами України. Питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України за підсумками 2017-2018 р. становила 42,6%. При цьому, обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС у 2018 р. склав 44 446 млн дол. США, що на 12 % більше, ніж за аналогічний період минулого року (39 569 млн дол. США). Експорт товарів з України в країни ЄС у 2018 р. зріс на 15% до 20 153 млн дол. США, імпорт - на 10% до 24 311 млн дол. США. Від'ємне сальдо за 2018 р. скоротилося і становить 4 158 млн дол. США (в 2017 р. – 4551 млн дол. США).

Євроінтеграційні процеси України та зростання обсягів зовнішньоекономічної торгівлі вимагає від суб'єктів митного регулювання постійного удосконалення як нормативної бази, що регулює питання переміщення товарів через митний кордон України, так і специфічних інструментів. До останніх варто віднести Автоматизовану систему аналізу та управління ризиками (далі – АСАУР), яка сформована на досвіді запобігання, прогнозування та виявлення порушень митного законодавства. Основними напрямками контролю АСАУР є достовірність декларування, правильність визначення митної вартості, країни походження та класифікації товарів згідно з УКТЗЕД, дотримання заходів нетарифного регулювання тощо. Також, така система дозволяє враховувати при оцінці ризику попередню поведінку суб'єкта ЗЕД, оскільки у базі даних накопичуються всі позитивні та негативні істо-

рії, використання яких дозволяє з часом автоматично коригувати оцінку ризику.

Отже, АСАУР містить збалансований підхід до оцінки ризику за митною декларацією з використанням упроваджених до системи профілів ризику. Основне завдання АСАУР полягає в тому, щоб на підставі всіх діючих профілів здійснити оцінку ризику митної декларації, яка прийнята до митного оформлення та видати повідомлення із вказівками необхідних заходів. Для цього, постійного моніторингу потребують не тільки стратегічні напрями розвитку зовнішньої торгівлі України (СНД, ЄС, інші країни), а й характеристики основних груп товарів, що імпортуються в країну [4].

Досліджуючи товарну структуру українського експорту та імпорту 2014-2018 рр., слід зазначити, що експорт продукції АПК та харчової промисловості, продукції металургійного комплексу, продукції машинобудування, мінеральних продуктів займав найбільшу питому вагу у середньому протягом періоду дослідження і становив37,6 %,27,0 %, 5,1 %та14,5 % відповідно(рис.2.1).

За аналогією зі структурою експорту в структурі імпорту відбувається нерівномірність розвитку показників: за деякими групами товарів обсяги імпорту зростають, а за деякими – зменшуються. Проте загальна сума імпорту у 2018 р. зросла порівняно з 2014 р. Найбільша частка у загальному обсязі імпорту припадає на: продукцію машинобудування (30,5 %), мінеральні продукти (24,8 %), продукцію хімічної промисловості (18,6 %), продукцію агропромислового комплексу (8,8 %) (рис. 2.2).

Через нарощення закупівель газу та імпорту машинобудівної продукції Європа є також лідером за імпортом товарів в Україну. Зокрема, імпорт з країн Європи у 2017 р. зріс на 24,9% і забезпечив більше 40 % зростання загального імпорту. У структурі імпорту з Європи переважають машини та обладнання, а також засоби наземного транспорту. Збереження високого інвестиційного попиту з боку аграріїв зумовило істотне прискорення зростання імпорту сільськогосподарської техніки в 2017 р., зокрема тракторів з Німеччини та Франції. Значне нарощення імпорту легкових автомобілів було спричинене як послабленням податкового навантаження, так і пожвавленням внутрішнього попиту.

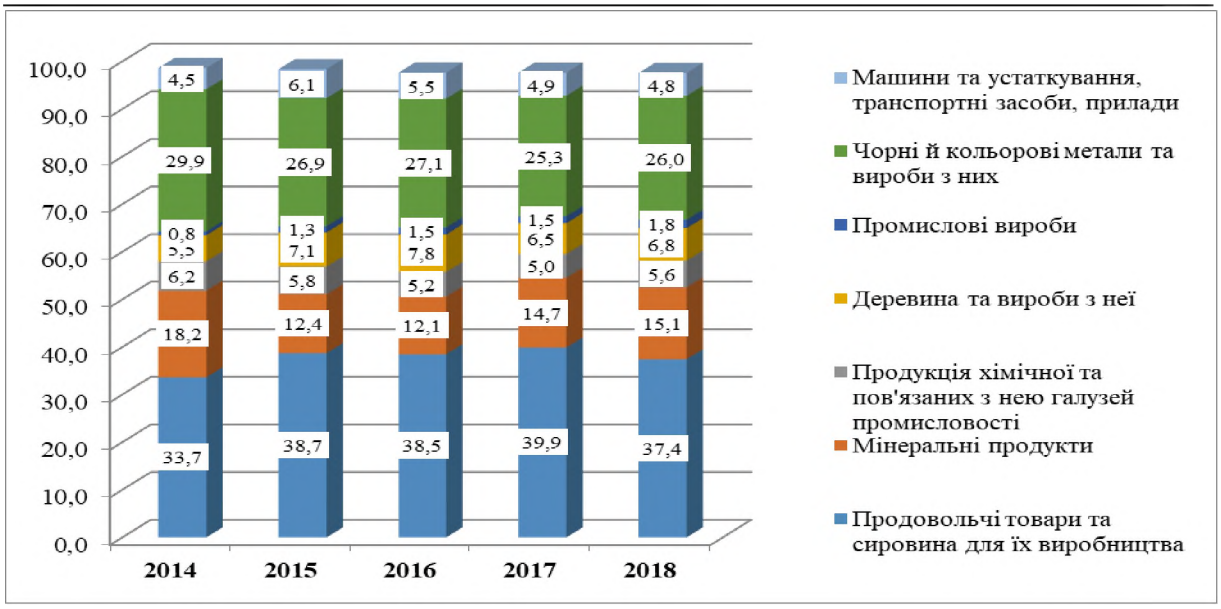


Рис. 2.1. Динаміка товарної структури експорту з країн ЄС 2014-2018 рр., %

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

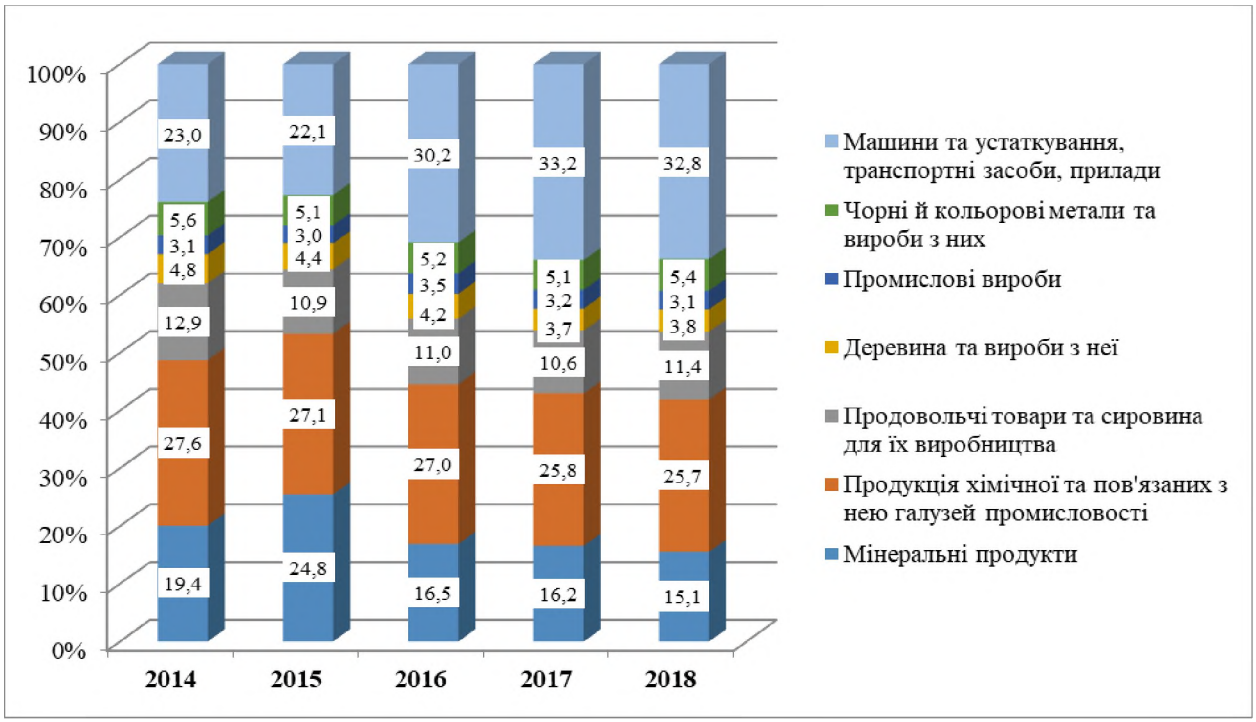


Рис. 2.2. Динаміка товарної структури імпорту з країн ЄС 2014-2018 рр., %

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Значний попит з боку сільськогосподарських виробників зумовлював також зростання імпорту хімічної продукції. Найбільшу питому вагу в імпорті хімічної продукції, як і раніше, займали лікарські засоби, а також та пластмаси та полімери. Однак в останні роки значно зростали також закупівлі засобів захисту рослин та добрив (особливим попитом серед останніх користувалися добрива з двома-трьома поживними елементами).

Високий споживчий попит на тлі дефіциту окремих продуктів стимулював істотне нарощення закупівель продовольчих товарів. Зокрема у 2018 р. суттєво збільшився імпорт м'яса та м'ясних виробів (у тому числі м'яса та субпродуктів птиці), а також молока та молокопродуктів. Істотно зріс імпорт продовольчих товарів з Польщі (її частка в імпорті продовольчих товарів з Європи у 2018 р. збільшилася до 15,9%) за рахунок м'яса птиці, сирів та хлібних виробів. Однак основним постачальником залишалася Німеччина, у структурі поставок з якої переважали тютюн, міцні алкогольні напої, екстракти харчові та шоколад [5].

Попри збільшення профіциту в торгівлі продовольчими товарами та металургії, у цілому дефіцит торгівлі з Європою помірно розширюється. Розширення дефіциту торгівлі товарами з країнами Європи в останні роки відбулося через нарощування закупівель продукції машинобудування, хімічної промисловості та енергоносіїв. Відповідно найбільше від'ємне сальдо сформоване в торгівлі з Німеччиною, Францією та Польщею. Натомість найбільше додатне сальдо формується з країнами, до яких переважає експорт продовольчої продукції та металургії – насамперед Іспанією, Італією та Нідерландами.

Активні зміни у структурі імпорту та експорту товарів обумовлюють необхідність функціонування достатньо гнучкої системи управління митними ризиками, що окрім того потребує виважених алгоритмів та моделей найбільш імовірних сценаріїв об'єктивізації митних ризиків.

Окрім того, суттєвим фактором економічної безпеки макрорівня є визначення і розробка регіональних профілів митних ризиків, відповідно до специфіки регіональної структури зовнішньої торгівлі України. Аналіз статистичних даних свідчить про значні диспропорції у структурі зовнішньої торгівлі залежно від регіональної специфіки. Так, найбільш активними є Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Запорізька області та місто Київ. Загальний обсяг експорту за цими

областями становив 65,7% від загальної його суми у 2018 р., а частка імпорту - 49% відповідно. Окрім того, окремо у структурі імпорту необхідно виділити Одеську область – 5,1% та Львівську – 4% від загального обсягу імпорту [6]. Тобто активність зовнішньоекономічної торгівлі обумовлюється в першу чергу специфікою виробництва товарів у межах певного регіону, місцем розташування відносно митного кордону та концентрацією головних офісів міжнародних компаній (характерно для м. Київ), що повинно відповідним чином враховуватися при розробці профілів ризику [4].

Підсумовуючи наведені аналітичні дані, підкреслимо, що з метою забезпечення економічної безпеки національної економіки необхідно комплексно оцінювати ризики та загрози, які мають зовнішній характер. Зазначимо, що митні ризики відіграють важливе значення у цій системі, оскільки за рахунок ефективної роботи суб'єктів митного регулювання, негативний вплив таких ризиків цілком можливо мінімізувати. Однак, дієва система управління митними ризиками повинна комплексно охоплювати головні аспекти зовнішньоекономічної активності суб'єктів господарювання і враховувати національну специфіку зовнішньої торгівлі та внутрішнього виробництва і споживання товарів (у тому числі і імпортних). Необхідно також враховувати швидкі структурні зміни у динаміці експортно-імпортної активності суб'єктів ЗЕД, географічну структуру, товарну структуру та регіональні особливості ведення зовнішньоекономічних операцій.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України та специфічні проблеми, притаманні вітчизняній системі митного контролю, ми вважаємо, що для забезпечення ефективного і безпечного розвитку національної економіки доцільно розглядати митну безпеку, як один із вагомих та необхідних елементів національної економічної безпеки. Також необхідно підкреслити, що хоча митна безпека безпосередньо пов'язана з зовнішньоекономічною безпекою, опосередковано вона бере участь і у забезпеченні функціонування інших безпекових елементів національної економіки, оскільки сировина, технології, продукти харчування та інші елементи системи національної економіки, нажаль, доволі часто мають іноземне походження, і їх контроль підпадає під безпосередню юрисдикцію системи митної безпеки. А зважаючи на постійно зростаюче негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та її вагомість для національної безпеки є доволі істотною. В даному аспекті удосконалення інструментального

забезпечення митної безпеки, підвищення рівня автоматизації процедур митного контролю та широкого розповсюдження системи управління ризиками у митній сфері, автоматизована система аналізу та управління ризиками та їх профілювання є одним з фундаментальних елементів забезпечення митної безпеки, а й безпеки національної економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю: Наказ Міністерства фінансів України № 684 від 31.07.2015 № 684. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15.

2. Коляда О. В., Омельченко М. М. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство.* №9. 2017. С.66-70.

3. Зовнішня торгівля України товарами за 2012-2015рр. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика : монографія; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. Хмельницький: ПП. Мельник А. А., 2014. -288 с.

5. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Європи. Департамент монетарної політики та економічного аналізу НБУ. 2018. URL. https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL. http://www.ukrstat.gov.ua/

Михальчук Вікторія Олексіївна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Параниця Надія Володимирівна,
к.е.н., доцент

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ПРОЦЕДУР ПРАВИЛЬНОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ПРОДУКТІВ РОСЛИННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті розглянуто питання забезпечення внутрішніх процедур правильності визначення митної вартості продуктів рослинного призначення.

Проведено дослідження тенденцій впливу митно-тарифного регулювання на фіскальну політику держави. Розглянуто та узагальнено методичні підходи визначення митної вартості товарів. Здійснено кореляційно-регресійний аналіз митної вартості продуктів рослинного призначення.

Ключові слова: *митна вартість, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, кореляційно-регресійний аналіз.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання митної справи є досить контраверсійними, тому дослідженням їх різних аспектів присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Суворов В.В. [4], Мартинюк В.П. [8], Лаврова Ю.В. [9], Назаров М.Г. [10], та інші.

Як показує практика, досить часто відбувається заниження митної вартості товарів і послуг, збільшення числа судових розглядів в галузі контролю митної вартості, викликане недостовірністю декларування митної вартості в повному обсязі, продовжується зростання обсягів нелегального імпорту, тому її теоретична і практична база є незначною та потребує дослідження. Подальшого розвитку потребують обґрунтування внутрішніх процедур правильності визначення митної вартості продуктів рослинного призначення.

Мета статті дослідити та описати внутрішню процедуру прави-

льності визначення митної вартості продуктів рослинного призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Надмірність або недостатність виробничих ресурсів між країнами компенсується через міжнародний обмін. Потреба в міжнародному обміні активізує зовнішньоекономічну діяльність і сприятливо впливає на розвиток національних економік.

Згідно статті 49 Митного кодексу України «митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари» [1].

Митна вартість товару містить ціну товару, яку зазначено в рахунку-фактурі, а також подальші фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунка – фактури (із транспортування, навантаження, розвантаження, перенавантаження і страхування, комісійні і брокерські). У разі явної невідповідності заявленої митної вартості товарів у вантажній митній декларації – основному звітному документі в Держмитслужбі – митні органи визначають митну вартість послідовно на основі індикативних цін на ідентичні або схожі товари, що діють у провідних країнах експортерах зазначених товарів [2].

Відповідно до норм Митного кодексу України застосуванню другорядних методів передує процедура консультацій між органом доходів і зборів та декларантом з метою визначення основи вартості згідно з положеннями статей 59 і 60 Митного кодексу України [1]. Під час таких консультацій орган доходів і зборів та декларант можуть здійснити обмін наявною у кожного з них інформацією за умови додержання вимог щодо її конфіденційності [3, с.12].

Згідно із статтею 59 цього Кодексу «У разі якщо митна вартість оцінюваних товарів не може бути визначена згідно з положеннями статті 58 цього Кодексу, за основу для її визначення береться вартість операції з ідентичними товарами, що продаються на експорт в Україну з тієї ж країни і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього» [1].

При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Методи на основі віднімання та додавання вартості (обчислена вартість) можуть застосовуватися у будь-якій послідовності на прохання декларанта або уповноваженої ним особи.

У разі якщо неможливо застосувати жоден із зазначених методів, митна вартість визначається за резервним методом відповідно до вимог, встановлених статтею 64 цього Кодексу [1].

Дещо інше, але досить вдале, трактування приводить Суворов В.В. «митна вартість товарів, що проявляється в різниці вартості ресурсів, що були витрачені для виробництва товарів (робоча сила, сировина та ін.), витрат на доставку товарів до України» [4, с.63].

Отже, у разі наявності підстав для сумніву в правильності митної вартості товарів митні органи зобов'язані провести процедуру консультацій, витребувати додаткові документи та, у разі прийняття рішення про визначення митної вартості товарів, обґрунтувати неможливість застосування кожного з попередніх методів та неможливість визнання заявленої декларантом митної вартості товарів. Лише за умови дотримання усіх вищеперерахованих дій з боку митних органів рішення про визначення митної вартості може вважатися правомірним [3, с.12].

На основі даних Державної фіскальної служби України, Державної служби статистики України, Світового банку та Мінфіну України здійснимо статистичний аналіз митної вартості продуктів рослинного призначення за період 2016–2018 роки (рис.1).

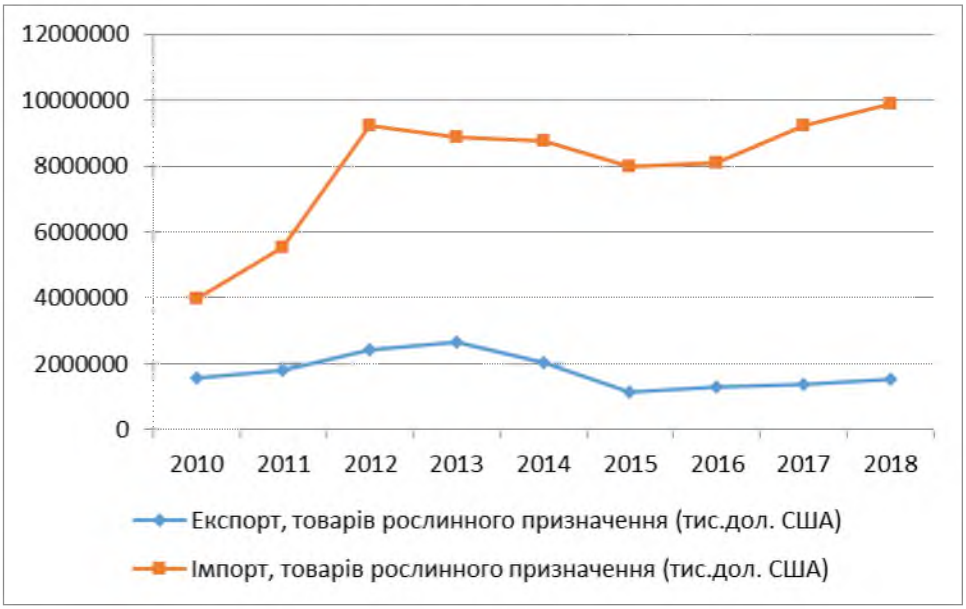


Рис. 1. Динаміка митної вартості продуктів рослинного призначення України за 2010–2018 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [2, 5, 6, 7].

Для оцінки ефективності митної вартості продуктів рослинного призначення використовуємо коефіцієнт покриття імпорту експортом (*A*), який розраховується за формулою (1):

$$A = \frac{E}{I} \quad (1)$$

де A – коефіцієнт покриття імпорту експортом;

E – об'єм експорту, продуктів рослинного призначення тис.дол.США;

I – об'єм імпорту, продуктів рослинного призначення тис.дол.США [9].

Таблиця 1

Аналіз коефіцієнту покриття митної вартості продуктів рослинного призначення за період 2010–2018 рр.

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	2,54	3,05	3,8	3,32	4,31	7,07	6,3	6,74	6,47

Джерело: розраховано автором за даними [2, 5, 6, 7].

Нині даний метод в оцінці митної вартості продуктів рослинного призначення в Україні з багатьох об'єктивних причин є досить обмеженим. По-перше, у випадку розвитку і вдосконалення методів статичного аналізу щодо оцінки ефективності митної вартості продуктів рослинного призначення України необхідно покращувати якість відбору і обробки статичних даних. Тому бажано було б відповідним урядовим структурам розробити план для підвищення статистичної обізнаності, який включає:

- питання про незалежність статистичних робіт від політичного втручання;
- створення статистичних наукових товариств; створення центрів підтримки прийняття рішень в рамках поставлених завдань;
- встановлення статистичних консалтингових та інформаційних офісів.

Висновки.

За аналізом даних в період 2010-2018 рр. можна зробити висновок про те, що в України імпорт значно переважає експорт продуктів рослинного призначення. Аналізуючи коефіцієнт покриття імпорту експортом митної вартості продуктів рослинного призначення (табл.1) за період 2010 -2018 р.р. бачимо, що найменше значення кое-

фіцієнт покриття імпорту експортом було в 2010 році він становив 2,54, а найбільше значення даного показника було в 2015 році – 7,07.

Виходячи з цього, зазначимо, що необхідно продовжувати дослідження митної вартості продуктів рослинного призначення України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

2. Державна фіскальна служба України URL: http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya (дата звернення 04.09.2019).

3. Узагальнення практики розгляду і вирішення адміністративними судами справ зі спорів з приводу реалізації державної політики у сфері митної справи впродовж 2014 року. Лист від 01.01.2015. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/SOO00743?an=26 (дата звернення 04.09.2019).

4. Суворов В. Оцінка ефективності фіскальної функції митних органів / В. Суворов // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 57–69.

5. Міністерство фінансів України URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/ (дата звернення 02.07.2019).

6. Національний банк України. URL: http://bank.gov.ua (дата звернення 02.07.2019).

7. Світовий банк. URL:http://data.worldbank.org. (дата звернення 02.07.2019).

8. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія: моногр. / В.П Мартинюк. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.

9. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій. Харків: ХНАДУ, 2012. 133 с.

10. Назаров. М.Г. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов Москва: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 771 с.

Мороз Єлизавета Володимирівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Сторожук О. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У СФЕРІ МИТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Для визначення важливості ролі комерційних посередників у сфері митно-логістичних послуг необхідно чітко розуміти, яке коло фізичних і юридичних осіб має право займатися цим видом діяльності. Але спочатку хотілося б відзначити, що сама по собі розглянута проблематика носить багатогранний і комплексний характер.

Посередницька діяльність може бути представлена як транспортно-експедиційною діяльністю зі своїми особливостями та специфікою, так і власне комерційним посередництвом, яке представлено інститутом різних торгових посередників, що мають часткове або повне право власності на даний товар, і укладають угоди від свого імені або від імені третіх осіб.

Діяльності митних посередників в логістиці присвячували свої праці такі науковці і практики як Л.Р. Баязітов, Л.А. Гужевська, О.Б. Егоров, І.В. Міщенко, О.І. Платонов, Н.В. Пономарьова, І.Г. Смирнов, Д.В. Стаханов, Т.В. Столяр, Р.В. Федоренко, А.П. Шейко та ін. Проте незважаючи на зазначених науковців особливості функціонування комерційних посередників у сфері митно-логістичних послуг все ще залишаються малодослідженими.

Мета статті полягає в досліджені особливостей функціонування комерційних посередників у сфері митно-логістичних послуг.

На сьогодні особливе місце у вітчизняній економіці займають посередники, що функціонують на ринку митно-логістичних послуг. Саме тому для початку необхідно визначитися з тим, що ж таке транспортно-експедиційна діяльність як основний вид діяльності митних посередників. Перш за все, її можна визначити як діяльність в галузі перевезень, що включає весь комплекс операцій та послуг із транспортування товару через кордон. Одним із основних завдань транспорт-

но-експедиційної діяльності на сьогодні також є пошук найбільш раціонального для покупця варіанту доставки вантажу одним або декількома видами транспорту.

Останнім часом у сфері вантажоперевезень окреслилися нові пріоритетні тенденції розвитку, зокрема, акцент зміщується в бік розширення сфери надання послуг транспортно-експедиційного обслуговування та введення принципово нових видів послуг для споживачів.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що організація системи експедирування вантажів з цілою низкою різноманітних послуг для вантажовласників дозволяє знижувати загальні витрати, пов'язані з транспортуванням та доставкою товару на 20-25 %, звільнити вантажовласників від багатьох проблем, пов'язаних не тільки з процесом доставки вантажів, але й із організацією зберігання, складування, страхування, сертифікації та митного оформлення.

У країнах із розвиненою ринковою економікою частка перевезень у загальних доходах від транспортних послуг може сягати приблизно 40 %, решта 60 % припадають на додаткові послуги, які надаються різними комерційними посередниками, в тому числі митними [4].

Беручи участь у процесі доставки товару, різні види транспорту взаємодіють і доповнюють один одного, утворюючи складні системи інтер- і мультимодальних перевезень. Організація даного процесу обов'язково повинна базуватися на чіткій і злагодженій роботі всіх його учасників, включаючи як транспортні, страхові організації, власників складських комплексів, так і безпосередньо вантажовідправників та вантажоодержувачів, а також забезпечувати скорочення часу проходження вантажу через кордон та простою рухомого складу в пунктах перевалки.

Необхідно відзначити, що саме транспортно-експедиторські компанії, здебільшого, стають головними організаторами перевізного процесу і забезпечують не лише безпосередньо сам процес перевезення, а й беруть на себе функції щодо сприяння у виконанні досить складної процедури митного оформлення вантажів, таким чином, будучи для замовника основним базовим посередником.

Для здійснення діяльності у сфері митно-логістичних послуг, безумовно, необхідні знання не лише в сфері митного законодавства, а й низки специфічних процедур, специфіки та нюансів заповнення документів, обов'язкових для успішного здійснення всіх видів митних операцій. На сьогоднішній день діяльність усіх видів комерційних по-

середників, які функціонують у сфері надання митно-логістичних послуг, чітко регламентована досить великою кількістю законів та нормативно-правових актів.

Таким чином, необхідно відзначити, що знання нормативно-правової бази є найважливішою умовою для успішного функціонування комерційних посередників у даній сфері діяльності, що дозволяє вирішити безліч проблем, які з різних причин можуть виникнути при взаємодії з митними органами ДФС України, зокрема, в процесі митного оформлення вантажу, в результаті помилок при заповненні декларації, неправильного трактування і вибору умов Інкотермс, невідповідності оплати і схеми митного оформлення, що, у свою чергу, може привести до фінансових втрат, порушень митних правил через елементарну правову безграмотність і загрожує додатковими грошовими й часовими витратами, зривом термінів доставки, повною або частковою втратою партії товарів, а часом – спонукає учасників зовнішньоекономічної діяльності до використання протиправних способів і методів вирішення проблем, які виникають на митниці. І саме тому в даній сфері особливу роль відіграють спеціалізовані організації митних посередників, які виступають в якості третьої сторони між учасниками зовнішньоекономічної діяльності та митними органами.

У зв'язку із наведеною проблематикою важливо акцентувати увагу на інституті посередницьких послуг, який має досить тривалу історію свого існування. В УРСР займатися експортно-імпортною торгівлею мала право лише держава в особі Міністерства зовнішньої торгівлі. З отриманням Україною незалежності та переходом її на ринкові відносини, підприємства та підприємці також отримали право займатися зовнішньоекономічною діяльністю в межах виділених квот.

Нині посередницькі послуги в міжнародній торгівлі займають чільне місце. Деякі джерела вказують, що до 80 % усіх зовнішньоторговельних операцій здійснюється за участі комерційних посередників. Основною причиною звернення до посередницьких послуг є те, що багато посередників професійно займаються вузькоспеціалізованими видами діяльності, і у замовників зникає необхідність мати власний штат фахівців у сферах, які не є основними видами діяльності для компанії. Крім того, працюючи тривалий час на різних сегментах ринку, посередницькі організації володіють достатніми знаннями і розумінням тенденції щодо того, що потрібно і можна запропонувати споживачеві. Наприклад, посередник, який володіє власними склада-

ми, може взяти на себе послуги зі зберігання продукції експортера або імпортера та реалізації її в роздрібні мережі іноземного ринку. Крім того, вони можуть виконувати так звані послуги матеріального характеру з пакування, сортування, нарізки, маркування, підбору за асортиментом і т.д.

У свою чергу, до транспортних послуг необхідно відносити не тільки вантажоперевезення, але й будь-який вид діяльності, що безпосередньо не входить до процесу руху вантажу, але сприяє процесу, пов'язаному з перевезенням до і після руху вантажу. Таким чином, транспортні послуги – це цілий комплекс операцій, мета яких полягає в тому, щоб забезпечити якісне перевезення за найбільш економічною, безпечною та швидкою схемою.

З огляду на високу конкуренцію на ринку зовнішньоекономічної діяльності, все більше транспортних та експедиційних компаній прагнуть розширити спектр своїх послуг і, крім основної організації перевезень, пропонують клієнту додатковий сервіс, який включає послуги з організації зберігання, страхування, сертифікації та митного оформлення. Серед цих операцій експедирування вантажу вважається однією з найбільш складних і відповідальних, оскільки перевізник на час транспортування вантажу фактично приймає на себе функції його власника. Тому, найчастіше, учасник зовнішньоекономічної діяльності, для якого фактор часу і ціна послуги грають вирішальну роль, віддає свою перевагу транспортно-експедиційній компанії, яка надає повний комплекс посередницьких послуг і, крім процесу перевезення, забезпечує клієнту взаємодію з митницею. Нині на ринку представлено цілий ряд логістичних провайдерів різного рівня: 2 PL, 3 PL, 4 PL, 5 PL.

Вищенаведене свідчить про те, що економічна сутність поняття «посередник» –

досить складна та носить комплексний характер. Дане визначення представлено багатогранно в різних формулюваннях, виходячи не тільки зі сфери застосування. Що стосується сфери митно-логістичних послуг, то посередник і, відповідно, посередницька діяльність як елементи системи, не мають чіткої уніфікації, і різними авторами трактуються по-різному, акцентуючи тим самим увагу на проблемі не лише категоріального апарату, а й з точки зору нормотворчості.

У практиці міжнародної комерційної діяльності виділяють наступні види посередницьких операцій:

– агентські;
– консигнаційні та комісійні;
– брокерські;
– митні;
– операції з перепродажу.

Компанії, які здійснюють свою діяльність у митній сфері і, по суті, є невід'ємною частиною митно-логістичної інфраструктури в цілому, називаються в економічній літературі митними посередниками і займають особливе місце (як правило, мова йде про спеціалізовані компанії).

Законодавство України, в тому числі Митний кодекс України, категорії посередника в сфері митно-логістичних послуг безпосередньо не визначає. Якщо розглядати його в аспекті діяльності в галузі митної справи, то можна виділити митного представника, митного перевізника, власника складу тимчасового зберігання, власника митного складу, власника магазину безмитної торгівлі. Якщо ж мова йде про організацію зовнішньоекономічних зв'язків, при якій сторони угоди або правових відносин розділені третіми особами, то до числа митних посередників слід відносити митних представників, митних перевізників, власників складів тимчасового зберігання, власників митних складів та власників вільних складів. Крім цього, в якості спеціалізованих посередників у сфері митно-логістичних послуг можуть виступати банки, різні небанківські кредитні та страхові організації, що беруть на себе забезпечення сплати і/або сплату митних платежів, а також страхування можливих ризиків.

З огляду на викладене, в контексті досліджуваної теми необхідно дати визначення поняттю «митна послуга» і, маючи уявлення про предмет, визначити роль специфічних посередницьких структур, які сприяють організації процесу руху товару у зовнішньоекономічній сфері та забезпечують, таким чином, зв'язок із митними структурами.

Митні послуги – відносно нова сфера комерційної діяльності, яка стрімко розвивається. Держава активно веде роботу зі створення, так званої, «електронної митниці». Даний митний орган покликаний надавати митні послуги з декларування, консультування, отримання, зберігання і транспортування товарів, також планується можливість видачі сертифікатів та ліцензій на товари.

Також варто відзначити ряд визначень поняття «митна послуга». Одне з найбільш ємних понять даної дефініції дає Р.В. Федоренко, ви-

значаючи послуги в митній сфері як діяльність компаній, що володіють повноваженнями на здійснення комерційної діяльності в галузі митної справи, з метою забезпечення переміщення товарів і транспортних засобів через митні кордони держав при просуванні товарів від продавця до покупця згідно вимог цих держав [5, с. 97].

Водночас, більш широке поняття передбачає, що митна послуга для держави в широкому сенсі передбачає забезпечення безпеки країни та її населення через систему заборон і обмежень різного характеру, захист економіки від дискримінаційних заходів, а для учасників ЗЕД – забезпечення реалізації їх інтересів у сфері зовнішньої торгівлі. З одного боку, митна послуга обмежена інтересами учасників ЗЕД, на задоволення потреб яких вона повинна бути націлена, а з іншого – питаннями забезпечення економічної безпеки держави, які закладені в реалізації функцій митних органів [1, с. 206].

Таким чином, митна послуга може бути визначена як економічний і правовий інструмент, що сприяє ефективному здійсненню зовнішньоекономічних операцій. Можна сказати, що поняття «митна послуга» перебуває на стику економіки та юриспруденції, і відповідно, не можна однозначно сказати, що вона має чіткий економічний та юридичний зміст, поєднуючи елементи двох наук. Однак останнім часом митні послуги все частіше розглядаються саме як економічна категорія.

В сучасній митній практиці на перший план виходить питання всебічного сприяння міжнародній торгівлі.

Також можна відзначити, що в теорії і практиці недостатньо висвітлено питання про так звані «сфери митно-логістичних послуг» та «сфери митного обслуговування» у зовнішньоекономічній діяльності. До сфери митно-логістичних послуг, у першу чергу, відноситься діяльність, яка ведеться за допомогою процесу підготовки митної продукції або регульованого товару з метою переміщення їх через митні кордони країн (наприклад, послуги з коригування митної вартості регульованого товару, які стануть частиною споживчої вартості). Відповідно, до сфери митно-логістичних послуг входять лише ті економічні відносини, при яких учасники ЗЕД для задоволення своїх потреб отримують «особливу споживчу вартість» у вигляді діяльності представника митниці, митних посередників або спеціалізованих організацій.

Крім того, такі митні послуги, як надання необхідної інформації та консультацій з окремих питань, внаслідок їх особливої якості можуть бути віднесені до сфери митного обслуговування. Необхідно

відзначити, що на сучасному етапі поки що немає чіткого розмежування понять сфери митно-логістичних послуг і сфери митного обслуговування, як усталених і однозначно трактованих дефініцій.

Всі послуги, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю та пов'язані безпосередньо зі сферою митно-логістичних послуг, можна розділити на два типи:

1. Державні, що надаються митними підрозділами Державної фіскальної служби України;

2. Приватні, що надаються недержавними комерційними посередницькими структурами.

До послуг, що надаються митними підрозділами Державної фіскальної служби України, відносяться:

– прийняття попередніх рішень щодо класифікації товарів за єдиною Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД);

– ведення різних Реєстрів (наприклад, Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі, Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію складу тимчасового зберігання, Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію митного складу, Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності та ін.)

– інформування про акти законодавства України стосовно митної справи, а також інших питань, що входять до компетенції митних органів Державної фіскальної служби України;

– здійснення в межах своєї компетенції контролю за валютними операціями резидентів і нерезидентів, пов'язаними з переміщенням товарів через митний кордон, а також ввезенням до України та вивезенням з України товарів, відповідно до міжнародних договорів держав-членів СНД, СОТ, валютного законодавства України та прийнятих відповідно до нього нормативно-правових актів органів валютного регулювання;

– прийняття попереднього рішення про країну походження товару [4].

Ринок недержавних (приватних) митно-логістичних послуг умовно ділиться на 5 основних самостійних видів:

1)консалтингові послуги. Основним напрямком митного консалтингу є консультації з митного законодавства та особливості його застосування;

2) послуги митного представника (митного брокера). Митні представники вирішують практично всі питання, пов'язані з митним адмініструванням та митним очищенням вантажів. Дана послуга включає: підготовку комплекту необхідних документів, оформлення і подання декларації для отримання дозволу на вивезення товару, організацію тимчасового зберігання на складі, очищення вантажу, оплату державного мита на експорт/імпорт продукції, отримання допуску на ввезення/вивезення товару;

3) послуги транспортних та експедиційних компаній. На сьогодні учасникам ЗЕД пропонується повний комплекс послуг, до основних із яких відноситься: підготовка необхідної документації для здійснення міжнародних вантажних автомобільних, морських, залізничних, авіаперевезень; страхування вантажів; організація доставки вантажів на різних умовах Інкотермс (EXW, FCA, FOB, FAS, CPT, CTF та інше); автомобільним транспортом, контейнерних перевезень, обробка та зберігання вантажів на терміналах; комплектація збірних вантажів на терміналах (від палети до контейнера); внутрішньопортове експедирування;

4) складські послуги (послуги зі зберігання). Власники митних складів і складів тимчасового зберігання, як правило, пропонують наступний перелік послуг: прийом і розміщення на спеціальних майданчиках вантажів, що підлягають митному очищенню; відкрите й закрите зберігання вантажів, зберігання в різних видах контейнерів; зберігання вантажів із дотриманням необхідного температурного режиму, в холодильних камерах; зберігання завантажених та порожніх контейнерів і вагонів; здійснення радіаційного контролю вантажів, що знаходяться під митним контролем; підготовка вантажу до митного огляду (з розвантаженням, навантаженням і сортуванням вантажів); сортування будь-яких видів вантажів, перепакування, комплектація, розміщення на палетах; зважування та фотографування вантажів; митне оформлення вантажу з оформленням супутніх товарно-супровідних документів; відповідальне зберігання вантажів після проходження митного кордону; навантаження товарів після митного оформлення та доставка їх до кінцевого одержувача;

5) послуги з ліцензування та сертифікації включають послуги із сертифікації, державної реєстрації вантажів, оформлення й отримання різних ліцензій, дозволів та погоджень, санітарно-гігієнічних висновків. Сертифікація є обов'язковим процесом і невід'ємною частиною митного оформлення при імпорті окремих категорій товарів. У сертифікаті прописуються якісні характеристики товару, що імпортується, та його відповідність стандартам якості.

Окрім поділу митно-логістичних послуг на державні та приватні, може бути представлений варіант їх типізації на основні та допоміжні. До основних на практиці відносять митне оформлення вантажів, митний супровід, зберігання товарів на митному складі. Допоміжні митні послуги представлені послугами консультаційного характеру з питань митного законодавства, послугами з отримання ліцензій та сертифікатів, послугами митного аудиту, транспортних та експедиційних компаній, послугами за банківськими розрахунковими операціями, послугами недержавних кредитних організацій та низкою інших.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що в логістичному процесі, який здійснюється транспортно-експедиторськими компаніями шляхом перетину кордону України, де задіяні різні державні й комерційні структури, роль митного посередництва найбільш яскраво виражена і важлива, сприяючи тим самим ефективній і організованій формі співпраці між митними органами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Вдосконалення митного обслуговування безпосередньо залежить від підвищення рівня якості послуг, митно-логістичних послуг з урахуванням інтересів учасників міжнародної економічної діяльності. Якість наданих послуг однозначно є найважливішим стратегічним показником конкурентоспроможності та основою поліпшення економічного становища посередницьких структур, що функціонують у сфері митної справи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гупанова Ю. Е. Понятия «таможенная услуга», «качество таможенной услуги»: проблемы определения. *Актуальные проблемы экономики и права*, 2010. № 4. С. 205 – 207.

2. Гупанова Ю. Е. Таможенное регулирование как фактор развития внешнеэкономической деятельности. *Вестник Российской таможенной академии*, 2017. № 2. С. 42 – 47.

3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. *Відомості Верховної Ради України*, 2012. № 44-45. № 46-47. № 48. Ст. 552

4. Сторожук О. В., Гребельник О. П. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 554 с.

5. Федоренко Р. В. Возможности развития таможенного обслуживания на основе аутсорсинга. *Известия Уральского государственного экономического университета*, 2014. № 4(54). С. 95 – 104.

6. Федоренко Р. В. Рынок услуг таможенных представителей Самарской области: анализ состояния и перспективы развития. *Вестник Самарского муниципального института управления*, 2014. № 4. С. 108 – 116.

Пінчук Оксана Сергіївна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Поснова Тетяна Вікторівна,
к.е.н., доцент

ОБЛІК ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ

Актуальність теми дослідження. В умовах існуючої жорсткої конкуренції між господарськими субєктами висуваються нові вимоги до управління діяльністю виробничими підприємствами, в тому числі й логістичними витратами, які нерозривно пов'язанні з функціонуванням логістичної системи підприємства та формуються у різних сферах: постачання, виробництва та розподілу, що ускладнює можливості ефективного управління ними. У свою чергу, проблеми оптимізації логістичних витрат виробничих підприємств можна вирішити за умови ефективної організації їх обліку, що є однією із інформаційних баз системи управління ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку основних засад обліку логістичних витрат здійснили такі вчені як А.Богач, Л. Гусак, О.Головащенко, Л. Малярець, Г. Матвієн-

ко-Біляєва, О.Малей Л.Медвідь, А.Левкович, О. Пилипенко, Л. Сагайдак-Никитюк, В.Рета та інші.

Виклад основного матеріалу. Логістичні витрати у виручці від реалізації підприємств розвинутих країн світу складають вагому частку, Зокрема, у Німеччині такі витрати складають 12,05%, у Франції – 8,71%, у США – 7,6% , у Великій Британії – 7,74%, у Голландії – 6,74% [9]. В Україні питома вага логістичних витрат складає близько 5 – 35% від обсягів продажу залежно від виду діяльності підприємств, а їх частка, за розрахунками експертів, у загальних витратах на виробництво є досить значною і складає до 30% на окремих підприємствах промисловості, то доцільним є розгляд механізму їх визначення, реєстрації та обліку.

Управління підприємством в сучасних умовах передбачає необхідність взаємозв'язку організації та методики бухгалтерського обліку з новими підходами до управління матеріальними ресурсами підприємства, зокрема логістикою. Така взаємодія дозволить підвищити, в першу чергу, ефективність процесу постачання матеріальних ресурсів та знизити відповідні витрати, що надалі буде впливати на виробничу собівартість та прибуток від продажу продукції, робіт, послуг. Так, Л. Гусак зазначає, що «логістика є якісно новим економічним засобом підвищення ефективності управління ресурсами суб'єктів господарювання, в т. ч. виробничими запасами, оскільки вона охоплює систему управління різноманітними об'єктами: інформаційними, фінансовими, людськими й товарно-матеріальними» [1]. Як вважає О. Пилипенко, «відсутність взаємозв'язку між бухгалтерським обліком і логістикою призводять до зниження ефективності управлінського впливу на процеси придбання та подальшого використання матеріальних активів, а тому і до неможливості отримання значної економії та зменшення обсягів запасів до оптимально можливого рівня з огляду на значну питому вагу матеріальних витрат у структурі собівартості» [6].

Для виконання бухгалтерським обліком його ролі у відображенні логістичних операцій з придбаними виробничими запасами, в першу чергу, необхідно з'ясувати сутність логістичних витрат. Так, Л. Малярець і Г. Матвієнко-Біляєвої визначають, що «логістичні витрати підприємств тісно пов'язані з усіма видами витрат на здійснення діяльності, проте відсутня загальноприйнята їх змістовність і визначення їх частки в загальних витратах: за економічним змістом ці витрати частково збігаються з витратами на виробництво, транспор-

тування та дистрибуцію» [5]. В. Ковшик визначає логістичні витрати як «витрати підприємства пов'язані з управлінням, переміщенням та зберіганням матеріалів, енергії, продукції та інформації вздовж ланцюга постачання від точки їх виникнення до точки їх споживання [2]. М. Мажар вважає, що «логістичні витрати – це витрати на постачання, зберігання та збут а також витрати всієї системи матеріально- технічного забезпечення» [4].

Варто відзначити, що майже всі особливості реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат є досить складними. В обліковій системі, починаючи з документування, а потім і в системі синтетичних рахунків, логістичні витрати не виокремленні, що унеможливлює їх аналіз та подальше ефективне управління. Логістичні витрати відповідно до діючої нормативно-правової бази П(С)БО 9 «Запаси» включаються на підприємствах до складу первісної вартості придбаної сировини, інших матеріальних ресурсів (рахунки 20, 22), які безпосередньо в процесі використання включаються до складу фактичної виробничої собівартості готової продукції (рахунок 23) [7].

Інші логістичні витрати, пов'язані зі збутом продукції, обліковуються на окремому синтетичному рахунку 93 і в кінці звітного періоду впливають на визначення фінансового результату (рахунок 79). Стосовно витрат на збут, облік ведеться на рахунку 93 «Витрати на збут», то вони за своїм складом є логістичними витратами у повному обсязі. До них відносяться витрати відділів збуту та маркетингу, витрати на утримання складів готової продукції готової продукції, частка витрат транспортного відділу в частині перевезень готової продукції чи витрати на оплату послуг перевізників тощо [8].

Варто погодитися із О. М. Сумець в тому, що «основною проблемою, яка виникає під час виділення логістичних витрат, є те, що нормативні документи відповідних державних органів і служб щодо бухгалтерського обліку витрат не містять методик ідентифікації витрат, пов'язаних із логістичними процесами» [10]. Р. В. Сагайдак-Нікітюк вважає, що «традиційні методи обліку спрямовані на визначення логістичних витрат за функціональними сферами по вертикалі та не дозволяють виділити логістичні витрати, які виникають в процесі здійснення наскрізного управління логістичним ланцюгом, формувати інформацію про найбільш значущі логістичні витрати та характер взаємодії між ними. Таким чином, обчислюються лише витрати, пов'язані з реалізацією окремих логістичних операцій, при цьому

прийняті рішення в одній функціональній сфері можуть призвести до непередбачуваних результатів і інших» [9].

У звязку з цим, Левкович А.В. вважає, що «для індентифікації, відокремленого обліку та контролю логістичних витрат підприємства необхідно запровадити до рахунку 23 «Виробництво» субрахунок 239 «Витрати логістичної діяльності» з викоритсанням рахунків аналітичного обліку третього та четвертого порядків (зокрема 239.10 «витрати відділу постачання», 239.20 «Витрати складу виробничих запасів», 239.30 «Витрати лабораторії повірки якості продукції», 239.32 «Витрати відділу транспорту», 239.33 «дільниця технологічного транспорту», 239.40 «Витрати відділу зубуту», 239.50 «витрати складу готової продукції», 239.60 «Витрати відділу маркетиннгу», 239.70 «Витрати відділу логістики», 239.80 «Витрати відділу інформаційного забезпечення») [3].

За іншим підходом, на думку О. М. Головащенко необхідно для накопичення інформації про витрати, пов'язані з постачанням ресурсів, передбачити зміни в План рахунків: ввести рахунок 29 «Логістичні витрати на постачання». Для відображення витрат, пов'язаних з переміщенням матеріального потоку в процесі виробництва, передбачити у 9 класі до рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» субрахунків 911 «Умовно-постійні логістичні витрати» та 912 «Умовно-змінні логістичні витрати». Для накопичення інформації про витрати, пов'язані з логістичним адмініструванням слід до рахунка 92 «Адміністративні витрати» відкрити субрахунок 921 «Логістичні витрати на адміністрування». Аналогічно використовувати окремий рахунок 29 «Логістичні витрати» пропонують О. О. Андрухова та І. А. Якімов, але пропонують іншу деталізацію різновидів логістичних витрат: 291 «Витрати на логістику постачання (забезпечення), 292 «Витрати на логістизацію процесу організації та управління виробництвом», 293 «Витрати на логістизацію збуту», а після їх узагальнення пропонують включати їх до складу собівартості реалізації продукції та адміністративних витрат. Логістичні витрати, пов'язані з внутрішньоцеховим та внутрішньовиробничим переміщенням (транспортуванням) матеріальних цінностей (сировини, основних та допоміжних матеріалів, запасних частин, комплектуючих виробів, напівфабрикатів), обліковуються у складі загальновиробничих витрат на активному збірно-розподільчому рахунку 91. [8].

Розглянувши переважну більшість пропозицій щодо обліку логістичних витрат, вважаємо за необхідне введення пооперaційного обліку витрат протягом всього шляху руху матеріальних потоків. З цією метою доцільним є використання додаткових субрахунків для обліку логістичних витрат: 911 «Логістичні витрати на виробництво», 921 «Логістичні витрати на адміністрування», 931 «Логістичні витрати на збут», 932 «Логістичні витрати на транспортування», 933 «Логістичні витрати на виконання замовлень». Цей підхід надасть можливість здійснювати облік логістичних витрат на забалансових рахунках та групувати їх за функціональним призначенням.

Висновки. Отже, основною проблемою обліку логістичних витрат є розробка підходів до раціонального виділення інформації щодо логістичних витрат серед наявних інформаційних потоків підприємства. Для вдосконалення обліку логістичних операцій необхідним і ефективним кроком буде створення на підприємствах такої системи обліку, яка дозволить отримувати інформацію для аналізу, ухвалення та прийняття управлінських рішень стосовно логістичних витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гусак Ю. Е., Марченко В. М. Розвиток логістичного забезпечення в Україні. *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*. 2016. Вип. 10. С. 23-31.

2. Ковшик В.І. Управління логістичними витратами машинобудівних підприємств: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків, 2017. - 240 с.

3. Левкович, А. В. Облік і внутрішній контроль в управлінні логістичними витратами виробничих підприємств: автореферат дис. ...канд. екон. наук.; 08.00.09 - бух.облік,аналіз та аудит (за видами екон. діяльн.). Львів : ЛТЕУ, 2018. 21с.

4. Мажар М.А. Управління логістичними витратами підприємства. *Вісник аграрної науки Причорномор'я.* 2012. Вип, 3. С. 86–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ vanp_2012_3_15.

5. Малярець Л. М., Матвієнко - Біляєва Г. Л. *Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства.* Монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 227 с.

6. Пилипенко О. І. Обліковий аспект логістичної стратегії в управлінні підприємством. *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*, 2016, № 1-2, 71с. URL:

http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1927/1/%D0%9F%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf

7. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».* Наказ № 246 від 20.10.99. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99

8. Рета М. В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік. *Бізнесінформ.* № 8, 2012, С. 155-158. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/17083/1/Biznes_Inform_ 2012_8_Reta_Lohistychni.pdf

9. Сагайдак-Нікітюк Р. В., Федосєєва А. О. Актуальність впровадження логістичної інформаційної системи на фармацевтичному підприємстві. *Вісник фармації.* 2009. № 3(59), С. 52-5.

10. Сумець О.М. *Логістичні витрати підприємств олійно-жирової галузі: формування та оцінювання*. Монографія. Харків: НУА, 2017. 243 с.

Семибратов Георгій Олексійович,
студент групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Ємець А. В.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПОТОКАМИ

В даній роботі розглядаються теоретичні та практичні аспекти інноваційних технологій митної логістики в умовах підприємства.

Ключові слова: *митна логістика, митна справа, інновації*

В данной работе рассматриваются теоретические и практические аспекты инновационных технологий таможенной логистики в условиях предприятия.

Ключевые слова: *таможенная логистика, таможенное дело, инновации*

Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасних ринкових відносин є скорочення життєвого циклу товару на фоні високого рівня конкуренції. Зважаючи на це у виробника скорочується час, протягом якого має бути забезпечена прибутковість кожного товару. Оперативність процесів стає головним чинником, що веде до прибутку підприємства. За таку оперативність відповідає система логістики. Коли мова йде про зовнішньоекономічну діяльність і переміщення товарів через кордони, то, однозначно, в системі логістики набувають важливості аспекти митної справи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Митним аспектам в логістиці присвячували свої праці такі науковці і практики як Баязітов Л.Р., Егоров О.Б., Платонов О.І., Шейко А.П. [1], Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. [2], Смирнов І.Г. [3,4], Федоренко Р.В. [5], Пономарьова Н.В., Столяр Т.В. [6], Міщенко І. В. [7], Гужевська Л.А. [8-9] та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення місця інновацій в митній логістиці щодо управління економічими потоками
.

Виклад основного матеріалу дослідження. Баязітов Л.Р. [1] звертає увагу на організацію роботи вантажного митного комплексу з використанням механізму «єдиного вікна», розглядаючи окрему митну складову в системі логістики, то інші перелічені вище автори виокремлюють митну логістику як окрему науку. Так, Смирнов І.Г. звертає увагу на митну логістику як на новітній науково-практичний напрям, що з'єднує дві державно-господарські сфери - логістичну та митну діяльність, при цьому, виділяючи 6 рівнів регіональних митно-логістичних систем, в яких здійснюються різноманітні операції щодо потоків митної переробки вантажів згідно митних режимів, а також функціональні складові митної логістики (здійснення митних та інших видів контролю, їх фінансове, інформаційне, матеріально-технічне забезпечення) [3,4].

Розглядаючи митно-логістичні системи, Федоренко Р.В. стверджує, що умовою успішної організації зовнішньоекономічної діяльності є інтеграція в єдиному комплексі митних органів, підприємств-учасників ЗЕД та об'єктів навколомитної інфраструктури, що утворюють митно-логістичні системи. Автор подає таку ієрархічну структуру митно-логістичних систем: мікрорівень (структурні підрозділи підприємств (відділи ЗЕД), митні пости), мезорівень (регіональні та місцеві митниці, об'єкти навколомитної інфраструктури), макрорівень

(митна служба країни), міждержавний рівень (митні союзи держав), мега рівень (Всесвітня митна організація) [5].

Пономарьова Н.В. та Столяр Т.В. визначають митну логістику, як невід'ємну частину логістичного ланцюга доставки вантажів у міжнародному сполученні та розкривають цільову функцію процесу митної переробки вантажів та ведуть мову про регіональну, компонентну і функціональну структури митної логістики, а також її зв'язок з транспортно-логістичною діяльністю, визначення часу на виконання митних процедур за різними видами митних режимів [6] Міщенко І.В. розглядає митну логістику як достатньо новий науковопрактичний напрямок, який у самому загальному розумінні являє собою теорію та практику підвищення ефективності реалізації митної справи України через оптимізацію управління зовнішньоекономічними (експортноімпортними) потоками [7]. При цьому автор зазначає, що логістизація митної справи, тобто впровадження до її інструментарію логістичних прийомів та засобів, – безперервний процес, який охоплює усі складові цього багатоманітного виду державної діяльності, в першу чергу процедури митного контролю та митного оформлення. Гужевська Л.А. спробувала внести ясність у формування понятійного апарату митної логістики відповідно до існуючої логістичної та митної термінології [8].

Таким чином. митна логістика – це функціональна область логістики, що займається плануванням, контролем і керуванням транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються над сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, готовою продукцією в процесі перетину митного кордону, а також передачею, зберіганням та обробкою відповідної інформації [8]. Гужевська Л.А. зазначає, що в митній логістиці об'єктом логістичного керування є матеріальний потік, який перетинає митний кордон, та супутні йому фінансовий та інформаційний потоки, предметом митної логістики є діяльність, направлена на оптимізацію процесів, пов'язаних із перетином матеріальним потоком митного кордону, а метою митної логістики є кількісне обґрунтування прийнятих рішень по керуванню матеріальним потоком, що перетинає митний кордон.

До основних задач митної логістики Гужевська Л.А. [8,9] пропонує віднести такі:

1) вибір умов поставки;

2) вибір митного режиму;

3) вибір гарантії доставки товарів, що перебувають під митним контролем ;

4) оптимізація процедури митного оформлення ;

5) удосконалення процедури митного контролю;

6) митне очищення;

7) розміщення та оптимізація функціонування вантажних митних комплексів, автопортів, автотерміналів, митних ліцензійних складів та складів тимчасового зберігання;

8) аутсорсиногові технології у митній справі;

9) вибір посередника у митній справі;

10) інформаційне забезпечення митної діяльності.

В нинішніх умовах одним з найперспективніших шляхів досягнення успіху на ринку є орієнтація підприємства на інноваційний шлях розвитку.

До пріоритетних сфер інноваційних рішень на підприємстві належить логістика. Головне завдання спеціалістів на підприємстві – це впровадження інновацій в логістичну діяльність підприємства, що призведе до пришвидшення логістичних процесів при зниженні витрат на їх реалізацію [2, с. 89].

На думку Болдиревої Л. М., інновації у логістичній діяльності слід класифікувати таким чином [3, с.18]:

1. Інновації в постачанні ресурсів (закупівельній логістиці).

2. Інновації на перевезенні вантажів (транспортній логістиці).

3. Інновації у внутрішньовиробничій логістиці (промислова переробка ресурсів).

4 Інновації у вантажопереробці, складуванні й зберіганні (складській логістиці).

5. Інновації в розподілі/постачанні продукції замовником (розподільчій логістиці).

6. Інновації в логістичному менеджменті.

7. Інновації в управлінні запасами.

Проблеми та перспективи впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств систематизовані у табл. 1 [4, с.309].

Таблиця 1

Впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств

Проблеми впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств	Перспективи впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств
недосконала нормативно-правова база держави	забезпечення інноваційного шляху розвитку вітчизняної економіки
обмеженість доступу до інформації щодо вітчизняного та іноземного досвіду зі впровадження інновацій	поступове формування інноваційного етапу розвитку діяльності підприємств у стратегії логістичних трансформацій
недостатність фінансових ресурсів підприємств	поступове долучення підприємств до світового логістичного ринку
наявні стереотипи у керівництва підприємств	отримання підприємствами можливості конкурувати на глобальному логістичному ринку
недовіра до інноваційного продукту	підтримка пріоритетних напрямків інноваційної та логістичної діяльностей підприємств
ризики, які супроводжують впровадження інновацій (невідповідність очікуваного результату)	сприяння розвитку інноваційної та логістичної інфраструктур
недостатня кваліфікація кадрів	підвищення ступеня захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної та логістичної діяльностей

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, нами окреслено коло питань, що бажано розглядати для комплексного вивчення аспектів митної справи в логістиці, зокрема переміщення вантажів в окремих ланках ланцюгу поставок, перевантаження, складування, зберігання вантажів, контроль вантажів на кордоні, декларування, особливості ввезення, вивезення, транзиту товарів, безпека ланцюгу поставок товарів і спрощення переміщення вантажів в ланцюгу поставок товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колодізєва Т. О. Інноваційні технології в логістиці [навчальний посібник] / Т. О. Колодізєва, Г. Р. Руденко. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. — 268 с.

2. Ковальчук О.В. Інновації у логістичній діяльності підприємства // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов IX международной научнопрактической кон-

ференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 22 мая 2015 г./ Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2015. – с.89-91

3. Болдирева Л. М. Інновації в логістиці: теоретико–методологічні та практичні аспекти / Л. М. Болдирева // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 18–23.

4. Шевченко І.В. Впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності / І.В. Шевченко // Електронний додаток до матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції: "Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики", 18-19 листопада 2015 року. – Х: ФОП Лібуркіна Л.М., 2015. - С. 307-310

5. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4–го англ. изд. – М. : ИНФРА–М, 2005, XXXII, 797 с.

6. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем; пер. с 6–го англ. изд. – М. : ИНФРА–М, 2005. – 798 с.

7. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-putiraskrytiya-potenciala?page=2. – Назва з екрана.

Сокоринська Тетяна Борисівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ обліку, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Новицька Надія Володимирівна,
к.е.н., доцент

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

У статті розкрито теоретичні основи зовнішньо-економічної діяльності (далі - ЗЕД) підприємств в Україні, методика оподаткування операцій ЗЕД. Визначено особливості оподаткування операцій ЗЕД в Україні. Встановлено шляхи удосконалення оподаткування операцій ЗЕД в Україні. Акцентовано увагу на важливості врахування світового рівня оподаткування операцій ЗЕД.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, оподаткування, податкове законодавство, оптимальний рівень.*

Sokorynska T.B. Ways to improve taxation of foreign economic activity in Ukraine. The article describes the theoretical foundations of foreign economic activity (hereinafter - FEA) of enterprises in Ukraine, the method of taxation of FEA operations. The peculiarities of taxation of FEA operations in Ukraine are determined. Ways to improve the taxation of FEA operations in Ukraine have been established. Attention is paid to the importance of taking into account the world level of taxation of FEA operations.

Key words: *foreign economic activity, taxation, tax legislation, optimum level.*

Постановка проблеми. На сьогодні велика кількість підприємств України недостатньо інтегрована у світовий ринок. Неспроможність ефективно конкурувати з світовими підприємствами які є більш досвідчені, низький експорт послуг, недостатній експорт товарів, низька доля іноземних інвестицій – все це є наслідком недостатньо ефективної ЗЕД підприємств. На сьогоднішній день виникає проблема в удосконаленні ЗЕД підприємств, яка повинна сприяти підвищенню експортного потенціалу підприємства, залученню на взаємо-

вигідних умовах іноземних інвесторів, підвищенню на світових ринках конкурентоспроможності українських товарів, забезпеченню економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існують і різні підходи до дослідження організаційно-економічних інструментів розширення та удосконалення зовнішньоекономічних можливостей на рівні підприємств. Дані розробки представлені в працях таких дослідників, як Юхименко П.І., Передрій О.С., Рокоча В.В., Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження які були проведені не завершені і потребують доопрацювання й систематизації спроби теоретичного і практичного удосконалення податкового законодавства у сфері оподаткування операцій ЗЕД.

Варто направити увагу на те, що незважаючи на наукові праці в ЗЕД недостатньо досліджені проблеми оподаткування експортно-імпортних операцій.

Вітчизняні вчені аналізують інструменти, структуру та механізми функціонування міжнародних та національних систем державного регулювання ЗЕД, бюджетних систем, податкових систем, але не відображають дійсно актуальні питання розвитку системи оподаткування експортно-імпортний операцій в умовах лібералізації ЗЕД, а також інтеграції у світове економічне співтовариство.

Мета статті. Метою даної роботи є поглиблення досліджень та виявлення умов, при яких теоретичні рекомендації щодо формування оптимальної системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності є сприятливі для ефективного функціонування лібералізаційної моделі зовнішньоекономічної політики в умовах інтеграції України у європейське співтовариство. Дослідивши причини та фактори, що спонукають Україну брати участь у світових інтеграційних процесах, визначилась необхідність поглиблення класифікації регулюючих дій держави на торгові відношення з іншими країнами.

Виклад основного матеріалу. Економічна інтеграція України з індустріально розвиненими країнами потребує формування такої оптимальної системи оподаткування експортно-імпортних операцій, яка не викликала б деформації у міжнародній торгівлі. Існує певний розрив між нормативною теорією оподаткування і практичною податковою політикою у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це особливо справе-

дливо у випадку застосування країною помірної, у залежності від ступені жорсткості зовнішньоторговельного режиму, зовнішньоекономічної політики - лібералізму, яка створює не самі оптимальні умови для досягнення визначених цілей, як це має місце при екстремальних моделях зовнішньоекономічної політики - вільній торгівлі [2].

Проте, теорія служить лише джерелом для розробки рекомендацій при формуванні оптимальної системи податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Незважаючи на різновиди задіяних у світі систем оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, існує низка принципів, які визначають науковий підхід до характеристики, внутрішньої суті та суспільного призначення цього поняття у залежності від обраного режиму зовнішньоекономічної діяльності.

Відомо, що методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності за змістом поділяються на адміністративні та економічні. Як показують дослідження, економічні методи державного регулювання безпосередньо пов'язані із податками на експортно-імпортні операції або митними платежами, що відповідно класифікують як податки на зовнішню торгівлю - мито та внутрішні податки, до яких відноситься акцизний збір та ПДВ.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави визначається її можливістю щодо формування оптимальної системи митного оподаткування, що являє собою сукупність загальнодержавних податків, що стягуються при експортно-імпортних операціях до бюджету, а також принципи, форми і методи їх встановлення у відповідності з вимогами ГАТТ/СОТ та гармонізованих до міжнародних норм та стандартів. Крім того, не менш важливим аспектом формування оптимальної системи митного оподаткування являється визначення критеріїв, відповідно до яких формується податкова політика у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно, перший критерій визначає необхідність зменшення кількості податків, кількості податкових ставок та кількості податкових пільг, а також спрощення податкового адміністрування. Другий критерій полягає у розширенні бази оподаткування, збільшенні об'єктів оподаткування, зменшенні податкового тиску та кількості податкових пільг. Третій критерій визначає шляхи встановлення пільгового оподаткування, зокрема такі як:

- запровадження знижених податкових ставок;
- звільнення від сплати податків окремих видів товарів;

- надання відстрочки (розстрочки) сплати податків.

Четвертий критерій визначає залежність окупності податкового адміністрування від ефективності функціонування системи оподаткування.

Останній критерій визначає необхідність формування оптимальної системи митного оподаткування з урахуванням норм і принципів міжнародної багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ та особливостей національної економіки.

Відтак, в умовах сучасних євроінтеграційних процесів, цілком доречною вважається необхідність адаптації вітчизняної системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності до митних стандартів ЄС. У цьому контексті домінантою має стати ліквідація обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму, а також зниження не тільки митних тарифів, а й зменшення інших перешкод у взаємній торгівлі, а саме - внутрішніх податків - акцизного збору та ПДВ з імпортних товарів.

Основним питанням при формуванні системи оподаткування акцизним збором в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності виступає визначення узгодженого з інтеграційним угрупуванням переліку підакцизних товарів та ставок акцизного збору..

Основні критерії, які мають бути в основі коли формують вітчизняну систему оподаткування ПДВ експортно-імпортних операцій в умовах лібералізації ЗЕД: широкою повинна бути база оподаткування ПДВ; від податку повинне бути обмежене звільнення; адміністрування податком має бути не дуже затратним, простим для використання.

Випадки пільгового оподаткування ПДВ про які слід пам’ятати:

- звільнення від ПДВ без права на відшкодування.
- звільнення від ПДВ з правом на відшкодування.

Такий порядок повинен бути встановлений у відношенні до імпорту, експорту і міжнародних перевезень товару. В цілому, особливий акцент при інтеграції вітчизняного законодавства з питань оподаткування зовнішньоекономічної діяльності України до умов доступу на світовий ринок, повинен бути зроблений на оптимальності системи оподаткування ЗЕД, в якій, в інтересах стабілізації економіки і поновлення економічного зростання України, раціонально будуть поєднуватись принципи зовнішньоекономічної лібералізації та протекціонізму[4]. При цьому гармонізація системи оподаткування експортно-імпортних операцій повинна передбачати процеси розширення зовні-

шньоекономічних зв'язків, заснованих не тільки на таких факторах, як економічний потенціал, але і географічна близькість[4].

Дуже важким процесом є формування експортно-імпортних операцій та законодавства , адже цей процес потребує змін в законах, які регулюють систему оподаткування, оперативну роботу. В таблиці 1 наведений приклад моделі формування оптимальної системи оподаткування експортно-імпортних операцій.

Таблиця 1

Модель формування оптимальної системи оподаткування експортно-імпортних операцій

		Розвиток	Адаптація	Реалізація
оЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	Концептуальне	- прийняття концепції вдосконалення Єдиного Митного тарифу України та забезпечення проведення переговорів про тарифні поступки з метою сприяння приєднанню України до ГАТТ; - розроблення програми інтеграції України до Європейського союзу	- трансформація тарифної системи України в рамках приєднання україни до системи ГАТТ/СОТ - внесення змін до Єдиного Митного тарифу України з метою його наближення до вимог ГАТТ/СОТ - приведення положень чинного законодавства з питань оподаткування експортно-імпортних операцій у відповідність до вимог ГАТТ/СОТ	- гармонізація української товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності з товарною номенклатурою Європейського союзу - гармонізація Митного тарифу України з Митним тарифом Європейського союзу - гармонізація Митного кодексу України з Митним тарифом Європейського союзу - гармонізація законодавства з питань оподаткування акцизним збором з директивами Європейського союзу - гармонізація законодавства з питань оподаткування ПДВ з Шостою директивою Європейського союзу

	Нормативно правове	- внесення змін до законодавчих актів України з питань оподаткування митом, акцизним збором та ПДВ в умовах лібералізації	- внесення змін до законодавчих актів України з питань оподаткування з метою приведення їх у відповідність до директив Європейського союзу; - розроблення української товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, Митного тарифу України, нової редакції Митного кодексу	Приведення у відповідність до вимог законодавства Європейського союзу: - української товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності; - Митного тарифу України; - нової редакції Митного кодексу України; - Бюджетного кодексу України
	Оперативне	-уточнення порядку визначення об'єкта оподаткування, бази оподаткування, митної вартості товару, порядку застосування ставок, порядку надання податкових пільг	Розроблення відомчих документів: - з питань податкового регулювання експортноімпортних операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності; - щодо порядку оподаткування експортноімпортних операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності; - з питань бюджетного планування	Прийняття відомчих документів: - з питань податкового регулювання експортноімпортних операцій в умовах інтеграції до Європейського союзу; - щодо порядку оподаткування експортноімпортних операцій в умовах інтеграції Європейського союзу; - з питань бюджетного планування

Розроблено автором за даними [3].

Таким чином, в табл. 1 представлена оптимальна система оподаткування експортно-імпортних операцій, що дає можливість адаптації системи оподаткування експортно-імпортних операцій за умов лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Однією з основних умов при оподаткуванні експортно-імпортних операцій є реалізація бюджетної (розподільчої) функції податків, що виявляється у забезпеченні в повному обсязі надходжень податків до державного бюджету.

У цьому контексті актуальним постає питання розробки методичних засад прогнозування надходжень податків на зовнішньоеко-

номічну діяльність до державного бюджету в умовах лібералізації при обраній системі оподаткування.

Загалом, дослідження сучасної системи оподаткування ЗЕД України дало змогу визначити основні напрями її оптимізації, зокрема:

- зменшення податкового навантаження шляхом розширення бази оподаткування, в тому числі і за рахунок скорочення пільг, а також за рахунок зменшення високих митних ставок до їх оптимального рівня;

- критичний перегляд вітчизняної системи митно-тарифних пільг на предмет скасування необґрунтованих. Це дозволить не тільки збільшити суму митних надходжень до бюджету, але й вирішити інші економічні проблеми внаслідок підвищення ефективності застосування митних платежів як засобів регулювання зовнішньої торгівлі;

- розвиток механізму бюджетного планування в частині визначення та прогнозування надходжень до держбюджету податків на експортно-імпортні операції.

Правильність бюджетного планування дозволить активніше використати бюджетну функцію податків на експортно-імпортні операції у процесі перерозподілу фінансових ресурсів.

Висновки. Якщо врахувати все те, про що йдеться у статті про підвищення ефективності ЗЕД підприємства, то спершу потрібно визначити країни, з якими можна співпрацювати. Потрібно проаналізувати зовнішньоекономічні зв'язки які вже існують для того, щоб визначити напрями розвитку, які є перспективними. Основною метою повинен бути повний аналіз системи міжнародної торгівлі, економічного середовища країни, куди буде здійснюватися проникнення, не слід забувати про культурні і політико-правові особливості середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/stru#Stru

3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-хіі (редакція від 03.08.2012). [Електронний ресурс] // офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/959-12

4. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у пост-кризовий період. К.: нісд, 2011. 72 с.

5. Зовнішньоекономічна діяльність за 2010-2018 роки: офіційна статистична інформація державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. URL: https://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html#11

Ткаченко Ангеліна Олександрівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Микитенко Тетяна Владиславівна,
к.е.н., доцент викладач кафедри митної справи

ЛОГІСТИЧНА ПОЛІТИКА АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Агропродовольчий ринок виступає важливою сферою зовнішньоекономічних інтересів держав в умовах зростання обсягів міжнародної торгівлі. Глобалізація економіки, що спостерігається, значно розширює можливості інтеграції українських аграрних підприємств у світовому бізнесі, що потребує досліджень сучасних проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств на довгострокову перспективу, розробки ефективних методів та інструментів маркетингової та транспортної логістики з врахуванням принципів «зеленої» логістики.

Метою написання статті є дослідження напрямків управління зовнішньоекономічною діяльністю агропромислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Одним із ключових секторів національної економіки, який має забезпечити імплементацію цілей сталого розвитку відповідно до «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» (Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015), є аграрний сектор. За останні 6 років частка сільськогосподарської продукції в структурі експортних надходжень України зросла з 31% у 2014 році до 47,2% у 2019 році. Однак слід зазначити, що основою аграрного експорту залишається експорт сировини продукти рослинного похо-

дження - пшениця, кукурудза, ячмінь і соя. Частка цього продукту в структурі становить близько 55%. Левову частку в аграрному експорті становить соняшникова олія, за підсумками вересня-березня 2018/2019 відбулось значне зростання експорту олійно-жирової продукції у порівнянні з відповідним періодом 2017/18 рр.: олія соняшникова – 116,6%; олія соєва – 159%; шрот соєвий – 185%; шрот соняшниковий – 109%. Україна вже кілька років є світовим лідером у виробництві та експорті соняшникової олії. Іншими ключовими позиціями є зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соя) і продукти переробки олійних (соняшникова олія). Ці ТОП10 продукції становлять 81% всього експорту агропродовольчих товарів з України [1].

Зміцнення процесів глобалізації та загострення проблем забезпечення продовольством для населення світу потребуватиме подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції у міжнародну продовольчу систему. Україна, на відміну від розвинених країн (США, Канади, ЄС), використовує лише третину свого потужного природного ресурсного потенціалу. Негативно впливають на діяльність агропромислового підприємства, належать: збитковість агропромислового виробництва; незадовільний стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі; обмежене бюджетне фінансування; низька активність впровадження технологій природного агровиробництва, доволі низька конкурентоспроможність підприємств галузі; зменшення платоспроможного попиту населення на продукти харчування; постійні та непередбачувані зміни в податковій політиці держави; катастрофічне зниження родючості ґрунту та зростання її ерозії.

Вирішенням проблем та пошуком нових можливостей може стати синергія маркетингу і логістики у діяльності аграрних підприємств. Взаємозв'язок маркетингу і агрологістики базується на економічному підґрунті, що відображає сутність ринкових процесів. Вітчизняні та зарубіжні вчені намагаються визначити взаємозв'язок між маркетингом та логістикою: Ф. Котлер зазначає «…маркетинг – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів шляхом обміну товарів» [2, с. 224].

Маркетинг і агрологістика на етапі розподілу продукції доповнюють один одного, тісно взаємопов'язані й взаємозалежні. В Україні агрологістика, на відміну від загальної транспортної логістики, знахо-

диться на початковому етапі свого розвитку, але є надзвичайно перспективним напрямом.

За кордоном логістику у поєднанні з маркетингом і менеджментом називають «третім важелем оптимізації економіки» і «останнім рубежем економії витрат» [3]. Виходячи з головної мети - забезпечення постачань необхідної продукції в потрібне місце, у визначений час, при оптимальних витратах, необхідної якості і кількості - агрологістика сьогодні ставить і вирішує наступні завдання:

прогнозування попиту на сільгосппродукцію з подальшим плануванням величини запасів;

визначення необхідних обсягів агровиробництва, з тим, щоб встановити відповідні обсяги перевезень сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і готової продукції;

розробка принципів розподілу готової продукції на основі оптимального управління матеріальними потоками;

«науково обґрунтоване управління транспортно-складськими та перевантажувальними операціями, що здійснюються в процесі руху продукції;

моделювання логістичних процесів і операцій для розрахункового обґрунтування можливих станів і оптимальних варіантів їх виконання;

розробка методів узгодженого планування постачання, виробництва продукції і її збуту» [3].

Агрологістика підприємства досліджує і оптимізує всі види внутрішніх і зовнішніх зв'язки, включаючи постачання і збуту, які відносяться як до АПК в цілому, так і до окремих його підрозділів. Концепція аграрної логістики знаходить все більш широке використання як ефективний підхід до управління з метою зниження виробничих і загальногосподарських витрат. Пошук шляхів скорочення витрат відбувається в напрямку вдосконалення управління постачанням, збутом та зберіганням сільгосппродукції, поліпшення маркетингової діяльності, поглиблення взаємодії постачальників, споживачів і посередників, вдосконалення технології руху матеріальних, фінансових потоків. Спроби мінімізувати сумарні витрати, підвищити якість не випадкові у агробізнесі. У країнах з розвиненою ринковою економікою на сектор розподілу, як правило, припадає близько 1/3 валового національного продукту, при цьому майже половина цього показника – це зберігання запасів матеріальних ресурсів. За даними Ради по управління

матеріальним розподілом США, «…зростання продуктивності праці в логістичної діяльності на 1% забезпечує скорочення корпоративних витрат на 10-20%» [3]. Проведені у Великобританії дослідження засвідчили, що «…у вартості продукту, який потрапив до кінцевого споживача, більше 70% складають витрати, пов'язані зі зберіганням, транспортуванням, упаковкою та іншими операціями, забезпечують просування матеріального потоку» [2]. Висока частка витрат на логістику в кінцевій ціні товару показує, які резерви поліпшення економічних показників суб'єктів господарювання містить оптимізація управління матеріальними потоками.

В Україні в сфері агрологістики працює незначна кількість великих компаній у вигляді агрохолдингів, яким легше реалізувати логістичні підходи, оскільки вони мають великі фінансові можливості, пов'язані з використанням коштів підприємств засновників, які володіють власними банківськими установи, кредитними спілками, маючи можливості для залучення іноземного капіталу. До того ж, агрохолдинги не лише вирощують сільськогосподарську продукцію, але і її переробляють, реалізують готові продуктів харчування. За таких умов виникає можливість для впровадження логістичних систем і підходів до управління запасами між постачальником-виробником-споживачем.

Так, один з найбільших агрохолдингів України ПАТ «Полтавський олійноекстракційний завод - Кернел Груп» має логістичні компанії в своїй структурі. До складу ПАТ входить агрофірми; підприємства по виробництву рафінованих виробництво олії та жирів організації по виробництву харчового етилового спирту; виробництво з переробки соняшника, виробництво кормів для тварин; лабораторії; організації з оптової торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами та тощо.

Компанія Кернел Груп в 2018 році скоротила реалізацію зерна у порівнянні з 2017 роком на 8,2% – до 4,646 млн тонн, «…продажі наливної соняшникової олії збільшилися на 20,1% – до 1,301 млн тонн, бутильованої соняшникової олії – знизилися на 9,7%, до 118,6 млн літрів» [4].

Важливо, що логістика не поділяє господарський цикл на сфери виробництва та реалізації, вказуючи, що постачання і збут - це не супутні виробництва, а рівноправні сфери діяльності, що визначають загальну ефективність підприємства. А це вимагає максимальної го-

ризонтальної інтеграції підприємств в рамках логістичного ланцюга «закупівлі - виробництво - збут», через яку проходять матеріальні та інші потоки.

Отже, у ПАТ «Полтавський олійноекстракційний завод - Кернел Груп», яка взяла на озброєння логістичну концепцію і будує свою стратегію на її основі, не дивлячись на тимчасові труднощі. При цьому очевидно, що раціонально керуючи запасами матеріальних, фінансових ресурсів і готової продукції в постачанні, виробництві та збуті, логістика сприяла зменшенню загальних витрат і в результаті поліпшення положення компанії на ринку, що оцінюється збільшенням їх частки на ньому. Важливим стає питання вибору найбільш ефективного інструментарію дослідження маркетингової політики підприємства, що дозволить оцінити поточний стан компанії, вивчити зовнішнє середовище функціонування, виявити приховані ризики та визначити можливості підприємства.

Висновки. В сучасному розумінні логістика стала розумітися як метод інтегрованого управління матеріальними потоками, за допомогою якого вдається вирішити такі завдання, як економія часу і грошових коштів, зниження втрат швидкопсувних продуктів, зменшення транспортних витрат, вантажно-розвантажувальних робіт, складських витрат, митних зборів. Розвиток агрологістики дозволить вивести агропромисловий комплекс країни на принципово новий рівень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЕЖРЕЛ

1. Український клуб аграрного бізнесу. URL: http://ucab.ua/ua/doing _agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovni shnoi_torgivli_ukraini

2. Котлер Ф. Управление маркетингом. Москва: Экономика, 1980. 224 с.

3. Ашурметова Н.А. Влияние агрологистики на конкурентоспособность предприятий агробизнеса //Весник Ташкентского государственного аграрный университета.-Ташкент, 2019.-№4.- С. 24-29.

4. Рейтинг найбільших експортерів рослинної олії в Україні URL:http://agravery.com/uk/posts/show/rejting-najbilsih-eksporteriv-roslinnoi-olii-v-ukraini.

Черепанська Катерина Віталіївна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Ємець Андрій Вікторович,
старший викладач кафедри митної справи

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

***Ключові слова**: Електронний документообіг, Система, Дані, Торговельні заходи, Держава, Торгівля, Інформація, Файли.*

Постановка проблеми: В наш час спостерігається тенденція збільшення обсягу інформації в зовнішньоекономічній діяльності, яка необхідна для ухвалення управлінських рішень, і це, в свою чергу призводить до зростання кількості документів, що отримуються, обробляються і зберігаються митними органами. Традиційні методи роботи з паперовими документами стають при цьому малоефективними. Коли товари і послуги перетинають кордони в міжнародній торгівлі, інформація повинна бути передана між відповідними сторонами. Ними виступають приватні компанії або державні органи, включаючи постачальників, логістичних, митних, контролюючих органів, продавців і покупців. Електронний документообіг виконує оцифрування цих інформаційних потоків, в тому числі надання та забезпечення обміну пов'язаними з торгівлею даних і документів в електронному вигляді. Простіше кажучи це є застосування в торговельних операціях електронних даних замість паперових документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Сучасне значення електронного документообігу викликає значний науковий інтерес. Особливості, проблеми та перспективи впровадження електронного документообігу викладено в наукових працях таких сучасних вчених, як І. Двойленко, В. Корнута, В. Писаренко та ін.

Мета статті: Мета статті полягає в представленні електронного документообігу як істотного прискорення економічних процесів та

процесів інформаційного обміну, підвищенні надійності, оперативності та ефективності роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування, посиленні їх взаємодії з юридичними і фізичними особами.

Виклад основного матеріалу: Перетворення того, що було традиційною системою документування в електронний формат може пришвидшити торгівлю та полегшити витрати на ведення бізнесу в сучасному взаємопов'язаному світі. Складнощі в управлінні ланцюгами поставок та нормативно-правовою документацією можуть бути особливо складними для малих підприємств або електронних торговців з меншим досвідом та ресурсами. Таким чином, електронний документообіг служить перспективним засобом для вирішення логістичних викликів електронної комерції та, зокрема, невеликих перевезень через кордон. Загалом, це швидко стає важливою складовою зусиль уряду щодо підвищення ефективності митного контролю та процесів адміністративного управління торгівлею та забезпечення конкурентоспроможності торгівлі у світі, що швидко оцифровується.

Електронний документообіг включає в себе електронні форми документів торгового управління, які є бізнес-уряду (B2G), а також бізнес для бізнесу (B2B) електронний обмін інформацією в контексті міжнародної торгівлі. Термін «Електронний документообіг», однак, може бути використаний іншими спільнотами в ширшому сенсі для позначення електронного обміну даними в чисто національному комерційному і в контексті регулювання. Наприклад, банки можуть відноситися до електронної торгівлі стосовно торговельного фінансування процесів, які також можуть мати міжнародний компонент [4]. Щоб сторони обмінювалися та використовували повністю електронні повідомлення, вся інформація повинна бути чітко визначеною та однозначною, як з семантичної, так і з синтаксичної точки зору. Торгові партнери, які бажають обмінюватися даними, повинні узгодити значення кожного окремого елемента даних, щоб гарантувати, що всі вони розуміють інформацію однаково. Це однаково справедливо для урядів та будь-яких інших сторін, які можуть використовувати або передавати ці дані. Якщо обмін обмежений двома сторонами, достатньо двостороннього словника даних. Однак, як тільки є кілька сторін, або якщо інформація може бути повторно використана в інших контекстах, корисний стандартизований словник даних.

Коли надійшло комерційне замовлення, система, налаштована на використання повідомлень EDI, може підготувати всі необхідні документи (або повідомлення), щоб дозволити обробку - наприклад, упаковки, накладну, накладну та митну декларацію. Система також може потенційно керувати дорученнями для поповнення запасів та зв'язуватися з іншими організаціями, щоб замовити транспорт, замовити сертифікати або оформити інші послуги. Список кодів - ще одна важлива частина електронного документообігу. Будь-яку інформацію, яку можна кодифікувати, слід кодифікувати, щоб уникнути плутанини [1].

За останні два десятиліття глобальна торгівля все більше визначається складними міжнародними виробничими мережами. Сучасна комерція - це вже не обмін між двома сторонами, а скоріше розширена співпраця між критичними взаємозалежними партнерами, виконана на величезних географічних просторах, часових поясах та кордонах. Ступінь того, наскільки партнери в контексті B2B володіють досвідом та користуються мережею, визначає їхній успіх, залежачи від здатності обробляти інформацію за допомогою Інтернету та протоколів обміну повідомленнями. Зростання та поширення Інтернету, а також можливість надсилання електронних файлів, докорінно трансформували моделі обміну діловою інформацією - часто дозволяючи ряду уповноважених торгових партнерів одночасно оновлюватись, тим самим підтримуючи всю мережу синхронізованою.

Системи електронного документообігу впорядковують потік інформації у глобальних мережах постачання, спрощуючи обмін необхідними документами або договірними елементами - будь то B2B чи B2G - які супроводжують вхід, що перетинає кордони кілька разів. Таким чином, електронний документообіг може принести економію для торговців за рахунок більш швидкого переміщення товарів, а також більшої ефективності в прикордонних установах, де обмін передбачає документи адміністрації торгівлі. Обмінюються даними, зокрема, замовлення на придбання, звіти про інвентар та цифрові санітарні та фітосанітарні сертифікати (SPS). Електронний документообіг також може допомогти бізнесу виконувати зобов'язання щодо дотримання регуляторних норм більш ефективно та з меншими витратами - незалежно від того, застосовується ця концепція у внутрішньому чи міжнародному контексті. Дематеріалізація процесів адміністрування торгівлі може допомогти створити систему, яку складніше неформально модифікувати [2].

Зниження торгових витрат та ефективності через електронний документообіг може бути особливо корисним для малих та середніх підприємств (МСП), що використовують платформи електронної комерції для доступу до міжнародних ринків.

Ввімкнувши інформацію в реальному часі про місцезнаходження та стан вантажу, електронний документообіг може покращити прозорість та простежуваність. У міру того, як ланцюги поставок стають складнішими, споживачі, бізнес та уряди домагаються відстеження всіх видів продукції для забезпечення трудових, екологічних та інших стандартів. Хоча простежуваність може бути досягнута за допомогою паперових систем, цифрові системи є більш тривалими та можуть зменшити шахрайство. Щодо останнього, електронний документообіг може допомогти боротися з незаконною та фальсифікованою торгівлею чи відмиванням грошей на основі торгівлі, підвищуючи видимість експортованих товарів та легко розкриваючи торги, що не мають комерційного сенсу. Електронний обмін даними, коли два уряди погодилися на це, може забезпечити краще відстеження вартості заявлених товарів - у деяких ручних системах експортери можуть задекларувати, щоб максимально стягнути податки, а імпортер може декларувати платити менше ввізне мито. Останні еволюції в технології, такі як блокчейн, можуть забезпечити переваги у забезпеченні цілісності даних [1].

Впровадження електронного документообігу та електронних систем з єдиним вікном може сприяти покращенню міжнародних умов для комерційної діяльності країни, заохочуючи більше ділової активності, в свою чергу сприяючи економічному зростанню та розвитку [3].

Висновки і пропозиції. Електронний документообіг не без проблем. Електронний документообіг покладається також на внутрішні правила щодо законної сили електронних документів, електронні підписи, де вони застосовуються, та інші вимоги регулювання даних. Крім того, електронний документообіг повинен бути ефективним в контексті міжнародної торгівлі, уряди повинні приймати дані на митниці та в регулюючих органах, не вимагаючи також оригінальної паперової документації. Іншими словами, електронний документообіг це система, яка все ще вимагає подання паперових документів у якийсь момент торгової ланцюга, знищує значну частину цифрових інструментів для торговців.

Нарешті, може знадобитися розбудова потенціалу для стимулювання використання електронного документообігу. МСП та електрон-

ні торговці можуть не мати доступу до Інтернету, стикатися з повільним зв'язком або платити високі тарифи використання. Навіть з доступом вони можуть не мати цифрових навичок користуватися новими ІТ-системами чи послугами або мати можливість максимально використовувати переваги електронного документообігу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. [Електронний ресурс]. URL: http://www.cachingtech.com/document-management-system-for-logistics/

2. [Електронний ресурс]. URL: https://www.altexsoft.com/blog/business/logistics-management-systems-how-warehouse-transportation-and-distribution-software-work/

3. Вирішення типових проблем впровадження систем електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису в органах державної влади. URL: http://academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/dvoilenko.pdf.

4. Закон України: Про електронні документи та електронний документообіг. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030851.html.

Школьна Наталя Степанівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Гребельник Олександр Петрович,
доктор економічних наук, професор

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність підприємства, управління конкурентоздатністю, ефективність зовнішньоторговельної діяльності.*

Постановка проблеми. Рівень конкурентоспроможності підприємств суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за умов реалізації ними однакових товарів залежить від дії сукупності економічних факторів, які впливають на формування результатів діяльності підприємства на світовому ринку.

Метою нашого дослідження стала систематизація основних методичних підходів до аналізу конкурентоспроможності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємств-суб'єкта ЗЕД є складною проблемою, для розв'язання якої цілою групою як вітчизняних, так і зарубіжних авторів застосовуються різні методичні підходи: індикативний, метод ієрархій, різниць, конкурентних переваг, експертних оцінок, таксономії тощо.

Сутністю індикативного методу є сукупність характеристик, які дають змогу не тільки описати стан того чи іншого досліджуваного об'єкту, але й на його основі обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності його функціонування на світовому ринку. До цих характеристик належать показники обсягу реалізації, прибутку, витрат обігу та інше, при здійсненні підприємством зовнішньоторговельної діяльності. У свою чергу кожний індикатор розпадається на ряд показників, які відображають стан уже окремих елементів досліджу-

ваного об'єкта. Наприклад, загальний обсяг реалізації деталізується за рахунок структурних елементів асортименту товарів. Однак, для оцінки конкурентоспроможності підприємства, на наш погляд, потрібна систематизація інформації про рівень конкурентної боротьби, залежно від якого застосовуються ті чи інші значення індикаторів.

При цьому, слід зауважити, що таких рівнів може бути декілька. Це рівень світового лідерства (показники, які виражають конкурентні значення індикаторів конкурентоспроможності для світових провідних фірм), народногосподарського лідерства, галузевого лідерства. Кожному рівню має відповідати певний набір індикаторів у вигляді окремих показників, на основі яких можна створити систему комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства, де відображаються відносні величини обраних показників і вираження їх у процентах та балах.

Одним із найбільш поширених методів визначення конкурентоспроможності підприємств є метод аналізу ієрархій, розроблений видатним американським математиком Т. Саатті. Метод аналізу ієрархій характеризується систематизованою процедурою подання елементів, які визначають сутність проблеми. Метод полягає в розкладанні проблеми на складові частини і подальшій обробці їх шляхом порівнянь.

На першому етапі проблема систематизується у вигляді ієрархії, яка схематично має вигляд піраміди. Вершиною цієї піраміди є мета, яка через проміжні рівні (критерії) пов'язується з рівнями фундаменту, що виступає як перелік альтернатив. Існує кілька видів ієрархій: домінантні ієрархії, схема яких подібна до перевернутого дерева, повні і неповні ієрархії. Ієрархія вважається повною, якщо кожний елемент заданого рівня функціонує як критерій для всіх елементів нижнього рівня. В протилежному випадку ієрархія - неповна. Застосування методу ієрархії для визначення проблеми конкурентоспроможності підприємств при здійсненні зовнішньої торгівлі зводиться до того, щоб вибрати з групи досліджуваних об'єктів найбільш конкурентоспроможний об'єкт. Тоді на першому рівні ієрархії буде фокус проблеми - конкурентоспроможність підприємств торгівлі.

На другому рівні будуть критерії, які уточнюють мету. Для торговельного підприємства такими критеріями можуть бути: ефективність фінансової діяльності, ефективність комерційної діяльності, ефективність використання трудових ресурсів тощо.

На третьому рівні ієрархії будуть розміщені підприємства торгівлі, діяльність яких має бути оцінена відносно критеріїв другого рівня. Закон ієрархічної безперервності вимагає, щоб елементи нижнього рівня порівнювались попарно з елементами більш високого рівня і так далі, аж до вершини ієрархії. Для проведення попарного порівняння критеріїв використовують матричну форму, яка допомагає визначити, який з наведених критеріїв робить найбільш вагомий внесок у проблему. Для цього використовують бальну оцінку вагомості того чи іншого критерію в загальній проблемі.

Рівень конкурентоспроможності окремі автори визначають за методом річниць, в основу якого покладено порівняння показників ряду підприємств, що характеризують різні аспекти їхньої діяльності і виступають як переваги чи недоліки (залежно від знака різниці між відповідними показниками).

Застосування методу рангів дає змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних його сторін порівняно з аналогічними підприємствами - конкурентами і на цій основі визначити його місце (ранг) у конкурентній боротьбі. Ранги підприємств визначаються за цілим рядом показників діяльності: обсяг товарообороту, активи підприємства, прибуток, валовий доход, витрати обігу, що дає можливість виявити, за якими показниками дане підприємство відстає чи має переваги порівняно з конкурентами. Разом з тим одержання обґрунтованих висновків за цим методом досить проблематично через відсутність чітких критеріїв належності даного підприємства і його конкурентів до однієї порівняльної групи. На наш погляд, лише забезпечення умов порівняльності дає можливість одержати достатньо коректні оцінки рангів за конкурентоспроможністю.

У середині 70-х років маркетингова фірма "Бостон консалтинг груп" розробила методику оцінки конкурентоздатності різних товарів, яку можна застосувати і для оцінки конкурентоспроможності підприємств. Основним інструментом досліджень виступає матриця, побудована на основі двох показників: по вертикалі показують темпи зростання обсягу ринку конкретного товару в лінійному масштабі, а по горизонталі - частка підприємства на ринку в логарифмічному масштабі. За цим методом найбільш конкурентоспроможним вважається підприємство, яке посідає найбільшу частку на ринку.

В основу оцінки рівня конкурентоспроможності фірм за окремими методиками можна закладати розрахунок узагальнюючого по-

казника, в якому знаходять відображення екзогенні та ендогенні фактори, що впливають на різні сторони діяльності фірми. Для цього використовуються показники рівня конкурентних переваг, конкурентного статусу фірми. Оскільки конкурентні переваги визначаються за рівнем ефективності використання ресурсів порівняно з іншими суб'єктами ринку, великого значення за цими методами набуває визначення базової фірми, фірми-лідера. При цьому робляться спроби врахувати ідентичність не лише конкретних "фізичних" показників (потужність, кількість робочих місць, площа виробничих приміщень, структура продукції тощо), й ідентичність фаз життєвих циклів фірми, що порівнюється, і базової фірми. Важливість ідентичності фаз життєвого циклу в цьому випадку зумовлена з тим, що на кожній фазі підприємства ставлять перед собою різну мету і розв'язують різні завдання, чим визначається їхнє становище і поведінка на ринку. За умов врахування всіх вимог для ідентичності рівень конкурентоспроможності (конкурентних переваг) даної фірми за цим методом визначається як відношення рентабельності виробництва цієї фірми до аналогічного показника базової фірми, розрахованого за тривалий період (стратегічну перспективу).

Стратегічна перспектива розглядається як необхідна умова, бо через постійне коливання ринкової ситуації конкурентні переваги фірми не можуть утримуватись на постійному рівні. Для того, щоб не втратити досягнутих позицій на ринку, фірма повинна постійно аналізувати як макро-, так і мікросередовище з метою досягнення конкурентного статусу, тобто такого стану (позиції) на ринку, який забезпечував би тривале процвітання фірми.

Названі методичні підходи до визначення конкурентних переваг і рівня конкурентоспроможності фірми дають можливість теоретично обґрунтувати стратегічні напрямки діяльності великих фірм чи їх об'єднань та шляхи досягнення успіху в конкурентній боротьбі. Разом з тим реалізація цих підходів на практиці наштовхується на недостатність статистичної інформації, невідпрацьованість методів врахування фаз життєвого циклу підприємства, впливу багатьох екзогенних факторів на становище підприємства на ринку.

Висновки. Таким чином, аналіз ряду існуючих методичних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства дає змогу зробити висновок, що всі вони мають за основу принцип порівняльності з відповідною базою (еталоном чи лідером). Разом з тим, за рів-

нем конкретності оцінок серед цих підходів можна виділити групу таких, що надають можливість одержати конкретну, чисельно визначену, оцінку рівня конкурентоспроможності, і групу таких, де ці оцінки не мають конкретного визначення. У першій групі чисельна визначеність рівня конкурентоспроможності грунтується на застосуванні конкретних характеристик використання ресурсів, у другій - відсутність чисельної визначеності пов'язана з використанням бальних та інших експертних оцінок.

Не відкидаючи доцільності використання різних методичних підходів до визначення рівня конкурентоспроможності, слід підкреслити, що на рівні окремих підприємств більш прийнятними є такі методи, які дають змогу отримати чисельно визначений показник на основі використання конкретних даних статистичної звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: Закон України №959 XII від 16.04.1991 р., зі змінами і доповненнями / Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12

2. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання : монографія / Т. В. Васюк. – 2017.

3. Дубицький Д.П. Оцінка впливу зовнішньоекономічної діяльності на економічну безпеку підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Вісник академії митної служби України – 2013. – №1 (41). – С. 22-28.

4. Каляка С.В. Побудова системи протидії загрозам та небезпекам здійсненню зовнішньоекономічної діяльності підприємства. / С.В. Каляка // Зовнішня торгівля України – 2011. - №8. - С. 65-70.

5. Прокушев Е. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / Е. Ф. Прокушев. – Львів. – 2019. – 320 с.

6. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие. – 2-е изд. - /Под общ. ред. А. И. Кредисова. – К.: ВИРА-Р, 2012. – 640с.

Штоюнда Анна Максимівна,
студентка групи ОМЛз-18-1
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Смолін Ігор Валентинович,
д.е.н., проф.

МИТНА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В даній роботі розглядаються теоретичні та практичні аспекти митної логістики підприємства -субєкта зовнішньоекономічної діяльності, а саме: об'єкти та суб'єкти митної логістики, управління переміщенням вантажів в ланцюгу поставки товарів, комплексне управління ланцюгом поставки товарів, а також контроль вантажів на кордоні .

Ключові слова: *митна логістика, митна справа, зовнішньоекономічна діяльність*

В данной работе рассмотрены теоретико-практические понятия таможенной логистики предприятия -субьекта внешнеэкономической деятельности, а именно: объекты и субъекты таможенной логистики, управления перемещением грузов в цепи поставки товаров, комплексное управление цепью поставки товаров, а также контроль грузов на границе.

Ключевые слова: *таможенная логистика, таможенное дело, внешнеэкономическая деятельность*

Постановка проблеми. Сучасні ринкові відносини характеризуються скороченням життєвого циклу товару в умовах високого рівня конкуренції. На цьому фоні виробник має в своєму розпорядженні менше часу для отримання прибутку від реалізації товару. Головним чинником, який в таких умовах, забезпечить прибутковість підприємства, стає оперативність, яку організовує логістична система. Якщо має місце зовнішньоекономічна діяльність, то логістика буте митною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Митні питання в системі логістиці вивчали такі науковці і практики як Баязітов Л.Р.,

Егоров О.Б., Платонов О.І., Шейко А.П. [1], Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. [2], Смирнов І.Г. [3,4], Федоренко Р.В. [5], Пономарьова Н.В., Столяр Т.В. [6], Міщенко І. В. [7], Гужевська Л.А. [8; 9] та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення місця митної логістики в системі менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деякі вчені, наприклад Баязітов Л.Р. [1] розглядають митну логістику як окрему складову логістичної системи, а от інші автори виділяють митну логістику як окрему науку. Так, Смирнов І.Г. виділяє 6 рівнів регіональних митно-логістичних систем, які формують митні потоки вантажів згідно митного законодавства і трактує митну логістику як напрям, що об'єднує логістичну та митну діяльність[3; 4].

Федоренко Р.В. вважає, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність залежить від злагодженої роботи митних органів, субєктів зовнішньоекономічної діяльності та об'єктів митної інфраструктури. Крім того, він же структурує митно-логістичну систему на 5 рівнів, а саме:

1. мікрорівень (відділи зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах, митні пости);
2. мезорівень (регіональні та місцеві митниці, навколомитна інфраструктура);
3. макрорівень (митна служба країни);
4. міждержавний рівень (митні союзи держав);
5. мега рівень (Всесвітня митна організація) [5].

Для Пономарьової Н.В. та Столяр Т.В. [6] митна логістика - це ланка логістичного ланцюга міжнародних доставок вантажів, та виділяють її регіональну, компонентну і функціональну структури, а також пов'язують митну логістику з транспортною діяльністю в питаннях митних процедур.

Як новий науково-практичний напрям, митну логістику розглядає Міщенко І.В. [7], для якого це обєднання теоретико-практичних методів підвищення ефективності реалізації митної справи України через оптимізацію зовнішньоекономічних потоків. Варто зазначити, що включення до митної справи логістичних інструментів - це процедура, яка включає різномантіні засоби митного контролю та митного оформлення.

Гужевська Л.А. [8; 9] визначила, що митна логістика займається плануванням, контролем і керуванням транспортуванням, складуван-

ням та іншими операціями, що здійснюються над вантажами в процесі перетину митного кордону, а також інформаційним забезпеченням даних процесів.

На її ж думку, об'єктом управління в митній логістиці є матеріальні речі, що перетинають митний кордон, та повязані з ними фінансові та інформаційні потоки, а предметом митної логістики є діяльність з оптимізації вищевказаних процесів.

Також Гужевська Л.А. [8; 9] до основних задач митної логістики відносить:

1) визначення умов поставки;

2) визначення митного режиму;

3) визначення гарантій доставки товарів;

4) оптимізація процедури митного оформлення ;

5) удосконалення процедури митного контролю;

6) митне очищення;

7) оптимізація функціонування транспортно-складської інфраструктури;

8) аутсорсиногові технології у митній справі;

9) визначення посередників;

10) інформаційне забезпечення.

Митний напрям логістики та взаємозв'язок її учасників показано на рисунку 1.

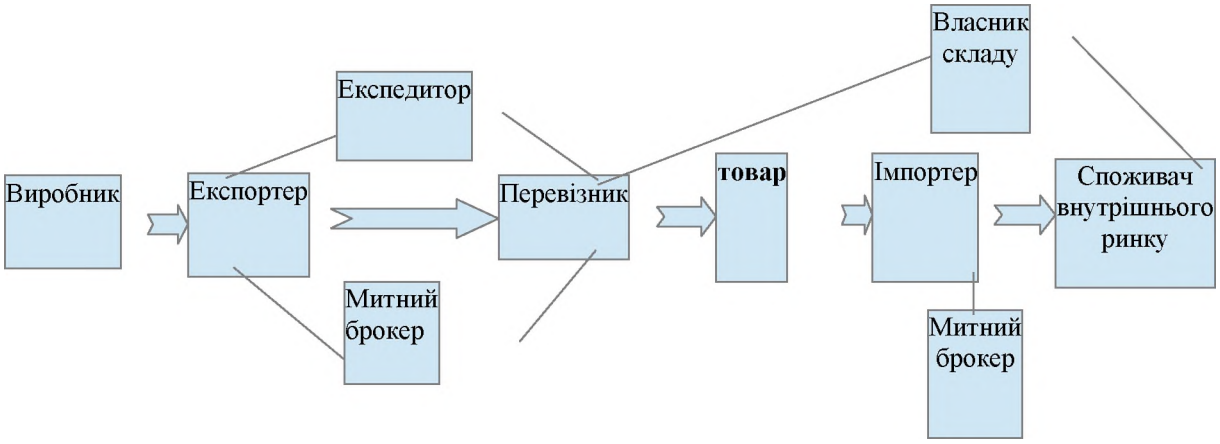


Рис. 1. Рух вантажів в процесі митної логістики

На перший погляд аспекти митної логістики можуть стосуватися більшості складових міжнародного ланцюгу поставки товарів, а саме, експортера (експедитора або агента, які можуть бути додатковою сполучною ланкою між експортером і перевізником), перевізника

(сюди також включаються і логістичні центри, які можуть надавати комплекс послуг, у тому числі послуги з обробки і збереження вантажів, митного оформлення, інформаційні послуги), імпортера або власника складу, де зберігаються товари під митним контролем, за виключенням таких ланок міжнародного ланцюга поставки як виробник товару та споживач внутрішнього ринку.

Водночас, коли мова йде про спрощення переміщення вантажів в ланцюгу поставок та безпеку міжнародних ланцюгів поставок товарів, ці митні питання стосуються усіх ланок міжнародного ланцюга поставки, у тому числі і виробника товару та споживача внутрішнього ринку

Контроль вантажів на кордоні передбачає розгляд міжнародних конвенцій та угод, які регламентують особливості проведення контролю на кордоні вантажів, що переміщуються автомобільним, залізничним, морським та авіаційним транспортом, до яких входять такі як: Міжнародна Конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах, Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (КДПВ), Конвенція про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція), Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (ЦИМ/КОТИФ – CIM/COTIF), Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС), Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, Конвенція ООН про договори повністю або частково морського міжнародного перевезення вантажів 2008 р. (Роттердамські правила)

Висновки та подальші дослідження. Отже, митна логістика-це діяльність з планування, контролю і керування транспортуванням, складуванням та іншими операціями, що здійснюються над вантажами в процесі перетину митного кордону, а також інформаційним забезпеченням даних процесів. І так як, митна логістика є складовою менджменту підприємства, завданням менеджерів ЗЕД на підприємстві є вдосконалення процесів, повязаних з митною логістикою, що призведе до пришвидшення логістичних процесів та зниженні витрат на їх реалізацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баязитов Л.Р. Таможенные аспекты логистики: Практические рекомендации по организации работы грузового таможенного комплекса с использованием механизма «единого окна» / Л.Р. Баязитов,

А.Б. Егоров, О.И. Платонов, А.П. Шейко – Киев: АЛЛЕГО –ПЛАСКЕ, 2009. –568с. 10

2. Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Таможенная логистика.-М.: Приор, 2000.-96с

3. Смирнов, І. Г. Митна логістика та митна справа як чинники ефективності зовнішньої торгівлі України //Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – №. 1 (24). – С. 27–33. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/uazt/2006-01.pdf#page=27

4. Смирнов І. Г. Логістика митних режимів в Україні в суспільногеографічному вимірі// І.Г. Смирнов . Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Географія. – 2007. –№54. – С.34–36. – Режим доступу http://papers.univ.kiev.ua/1/-geografija/articles/smirnov-i-logisticof-the-customs-regime-in-ukraine-in-human-geographical-measu_13610.pdf

5. Федоренко Р.В. Многоуровневый подход к формированию таможенно-логистических систем / Р.В. Федоренко // Вестник ЮУрГУ. – 2014. – № 3. – Том 8. – С.176–180. – Режим доступу http://cyberleninka.ru/article/n/mnogourovnevyy-podhod-k-formirovaniyutamozhenno-logisticheskih-sistem

6. Пономарьова Н.В., Столяр Т.В. Аналіз логістичної організації процесу митної переробки вантажів// Вестник ХНАДУ, - 2008.- №41. – с. 119-122.

7. Міщенко І. В. Правові основи логістизації митних процедур в Україні / І. В. Міщенко // Актуальні проблеми держави і права. – 2011. – Вип. 57. – С. 399–405. – Режим доступу http://nbuv.gov.ua/-UJRN/apdp_2011_57_60

8. Гужевська Л.А. Митна логістика: сьогодення та перспективи / Л.А. Гужевська // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2011. – Вип. 8. – С. 34-37. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2011_8_10

9. Гужевська Л. А. Вибір митного режиму як одна із задач митної логістики / Л. А. Гужевська, Т. Ю. Басанець, Л. Т. Веронська // Вісник [Національного транспортного університету]. - 2010. - № 21(2). - С. 111-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_-21(2)__29.

Група ПТМз-18-2

Ахапкіна-Валуца Віталія Вадимівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Дегліс Микола Васильович,
к.е.н., доцент

МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Поява Інтернету ознаменувала справжню революцію у сфері організації та веденні економічної діяльності. Виникли нові напрями бізнесу, принципово змінилися вже існуючі. Так, досягнення науково-технічного прогресу послужили тією базою, на якій розгортається Інтернет - реклама [1]. Розвиток інформаційних технологій за останнє десятиліття докорінно змінив підхід бізнесменів до своєї діяльності. Доступ до ресурсівглобальноїінформаційноїмережіІнтернетвідкрив-новіможливості для комерції.

Кількість користувачів Інтернет у світі та, зокрема, в Україні щороку збільшується в декілька разів. У 2012 році майже третина населення Землі вже користувалась Інтернет – такі попередні дані аналітичної корпорації IDC «Прогноз та модель цифрового ринку»[2].

Міжнародна електронна торгівля – це один з новітніх феноменів у світовій економіці: перші акти купівлі-продажу через Інтернет, - а на нього нині припадає більше 90% угод у сфері електронної торгівлі,- відбулися в 1996 р. Завдяки своїм перевагам у порівнянні із традиційними формами обміну для всіх контрагентів торгівлі, електронна торгівля з моменту свого зародження переживає процес бурхливого росту й уже зайняла видне місце в системі світо господарських відносин, сприяючи глобалізації економіки, підвищенню ефективності національних господарств і більш повному задоволенню потреб споживачів. Авторитетні українські й закордонні експерти практично одноголосно визнають за нею значні перспективи подальшого розвитку.

Стрімкий розвиток Інтернетт-технологій відкриває користувачам нові способи ведення справ, створює безпрецедентні можливості підтримання ділових відносин у віртуальному інформаційному просторі на різноманітних рівнях.

Разом з тим, в Україні міжнародна електронна торгівля – на відміну від розвинених країн – тільки переходить від зародження до початкового етапу свого розвитку, що вимагає поглибленого вивчання закордонного досвіду в даній області для стимулювання її розвитку. Оскільки проблематика електронної торгівлі дійсно нова й уже тому недостатньо досліджена, а трактування цілого ряду її аспектів різними українськими й закордонними вченими часом помітно розходяться між собою, для розробки такої концепції необхідне більше глибоке проникнення в сутність міжнародної електронної торгівлі, адекватна оцінка її ролі у світовій економіці й процесі її глобалізації.

Ринок електронної торгівлі є системою економічних відносин між його учасниками, товарами та процесами, які характеризуються певними закономірностями в умовах розвинутої структури інформаційних технологій та електронних систем.

UNCTAD дає таке твердження: під «електронною комерцією»мають на увазі всі форми угод, пов'язані з комерційною діяльністю організацій та фізичних осіб, які засновані на обробці та передачі цифрової інформації, включаючи тексти, звуки і візуальні дані»[8, с. 26].

Введемо своє бачення даного поняття: міжнародна електронна торгівля - це сфера реалізації товарів у формі матеріального продукту та послуг за допомогою всесвітньої глобальної мережі Інтернет.

Потрібно зазначити що термін «міжнародна електронна торгівля» і «міжнародна електронна комерція» треба вважати синонімами, оскільки це одне й те саме. Але треба розрізняти поняття «електронна торгівля» і «електронний бізнес», який можна розглядати як сферу ділових операцій, що включає електронний документообіг, електронну систему платежів й електронну торгівлю. Таким чином, електронний бізнес як сфера діяльності охоплює електронну торгівлю, а також інші бізнес – операції між компаніями головним чином через Інтернет, а також інші електронні засоби масових комунікацій.

Якщо розглядати електронну торгівлю в усьому її багатогранному змісті, то варто виділити шість головних каналів (інструментів) її реалізації:

- Інтернет (включаючи електронну пошту);

- інтерактивне телебачення;
- телефон (при цьому в області електронної торгівлі останнім часом усе більш активно використається технологія IP-телефонії);
- факс;
- електронний обмін даними (EDI, Electronic Data Interchange). системи електронних платежів і переказів коштів [1, с. 12-13].

До основних переваг електронної торгівлі, у порівнянні з офлайн або традиційною торгівлею, можемо віднести наступні:

- практично необмежене коло потенційних клієнтів;
- низька вартість трансакцій;
- малий обсяг первісних вкладень, пов'язаний з відсутністю
- необхідності купівлі або оренди торговельних площ й торговельного устаткування; запобігання несумлінності або недосвідченості продавців;¬ простота обліку руху товару;
- зручність проведення маркетингових досліджень;
- великий потенціал розвитку системи роботи із клієнтами, без ризику, що система «знайде» собі інше місце роботи, як це нерідко відбувається із продавцями, що набрали досвід.

Незважаючи на всі незаперечні переваги електронної комерції і ті послуги, які пропонує нам Інтернет, він як і будь-яка інша технологія містить небажані елементи і недоліки. Одне з самих головних недоліків – це шахрайства, які можуть спіткати споживачів на шляху вибору товару. Потрібно бути дуже обережним в прийнятті рішень щодо Інтернет покупок, адже як і розвивається торгівля, так і шахраї підвищують свою кваліфікую.

Значна частка недовіри пов'язана з менталітетом українців – ми завжди хочемо пощупати, побачити товар наяву перед тим як його купити. Другою причиною такого страху, можна вважати що при появі будь-чого нового, завжди з'являються люди, які будуть шахраювати і старатися заробити гроші нечесним шляхом, що і відлякує людей від покупок в Інтернеті. Але незважаючи на це, люди все одно купують і будуть купувати в мережі Інтернет.

В Україні електронна комерція розвивається по сценарію, багато в чому подібному з новими індустріальними країнами другого покоління (Бразилія, Мексика, Аргентина, Малайзія, Індонезія й ін.). Для цього сценарію насамперед характерно бурхливе, стрибкоподібне формування й розвиток національної мережі Інтернету як найважливішого елемента матеріально-технічної бази й інфраструктури елект-

ронної торгівлі, а також інших інформаційно -комунікаційних засобів і технологій, застосовуваних у даній сфері.

Електронна комерція відкриває нові ринки, стираючи кордони між державами. Вона дозволяє приділяти більше уваги задоволенню потреб замовників, пропонуючи індивідуальний підхід, відстежуючи їхні побажання, забезпечуючи зворотній зв'язок. Цінність електронної комерції в тому, що вона дає змогу покупцеві економити час на пошук та покупку товару, надаючи продавцю потенційну можливість охопити багато покупців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій, В.В. Інтернет-торгівля: проблеми і перспективи розвитку / В.В. Апопій // Регіональна економіка. - 2003. - № 1. - С. 25.

2. Биржевой лидер. Новости Украины [Електроный ресурс]. - Режим доступу:http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-sng/ukraine/entry1008170344.

3. Дахно, І.І. Зовнішньо-економічний менеджмент: навч. посіб. / І.І. Дахно, Г.В. Бабіч. - К.: Центр навчальної літератури, 2012. - 568 с.

4. Драчов, В.В. Мобільна торгівля як один із перспективних напрямків електронної торгівлі / В.В. Драчов // Журнал європейської економіки. - 2005. - Т. 4, червень. - С. 242-255.

5. Дубовик, Т.В. Інтернет-торгівля в Україні / Т.В. Дубовик // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. - 2013. - № 1 (87). - С. 20-28.

6. Законодавство України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon. rada.gov.ua/

7. Ілляшенко С.М. Мікроекономічні механізми [Електроний ресурс]. - Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64. exe

8. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент; пер. с англ. / Ф. Котлер - 11 е изд. - М.: Экономкс, 2014. - 415с.

9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електроний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

10. Плескач В.Л. Електрона комерція: Підручник / В.Л. Плескач, Т.Г. Затонацька - К.: Знання, 2007. - 535с.

11. Топ-10 интернет-магазинов Украины в 2016 году [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https: // taradajko.com/analitika-i-statistika-ukrainskogo-interneta/top-10-internet-magazinov-ukrainy-v-2016-godu/

12. Федишин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку "Менеджмент" усіх форм навчання) / І.Б. Федишин. - Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. - 97 с.

13. Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в 21 веке. / Пер. с англ. / Д. Шнайдер - М.: Альбина Паблишер, 2015 г. - 421с.

Ворошилова Катерина Павлівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Леган Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті сформульовано авторське бачення категорії „інноваційна діяльність" та її складових, розглядаються актуальні питання по прийняттю та реалізації управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності

Постановка проблеми. Актуалізація інноваційних процесів у всіх сферах економіки набуває все більшої популярності. Одним з основних факторів конкурентоспроможності підприємства є саме інноваційна орієнтованість ведення бізнесу.

Перехід до інноваційної моделі розвитку потребує створення оптимальних умов для запровадження інновацій. Усе більший розвиток економіки зумовлює актуалізацію питань управління інноваційною діяльністю в усіх сферах діяльності. Особливу актуалізацію даний напрям набуває у сфері менеджменту промислових підприємств як головної ланки світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом спостерігається збільшення кількості публікацій, присвячених питанню управління інноваційною діяльністю на підприємствах. Дослі-

дженням проблем інноваційної діяльності підприємств займалося ряд зарубіжних та вітчизняних вчених – економістів, зокрема: Дж. М. Кейнс, І. Фішер, В.П. Александрова, О.І. Амоша, М.С. Герасичук, М.П. Денисенко,С.І. Дорогунцов, І.І. Лукінов, Л.В. Левковська, А.В. Череп, Д.М. Черваньов, М.Г. Чумаченко,Г.А. Швиданенко, В.Я. Шевчук та багато інших. У їх працях розроблено чимало пропозицій щодо вирішення проблем інноваційної діяльності промислових підприємств.

Проте окремі аспекти розвитку інноваційної діяльності, зокрема запровадження ефективного механізму прийняття та реалізації управлінських рішень, вимагають подальшого опрацювання, що й зумовлює вибір напряму наукового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних положень та оцінці практичних рекомендацій щодо функціонування та розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах сучасної економіці України. Досягнення поставленої мети визначається рядом завдань,зокрема: узагальнення теоретичних положень щодо сутності інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання;дослідження теоретичних аспектів прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність охоплює практично усі сфери життя і діяльності підприємства, включаючи найрізноманітніші інноваційні процеси, що відбуваються у виробничій і невиробничій системах. Огляд наукових публікацій стосовно визначення поняття «інноваційний процес» не надав чіткого роз'яснення змісту цієї категорії. Кожен автор вкладає у цей термін власне бачення та тлумачення, що іноді є доволі складним й суперечливим.

Аналіз суті понять «інноваційна діяльність» дає можливість уявити множину елементів та взаємозв'язків між інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком, що притаманні управлінню інноваційною діяльністю.

За визначенням, що наводиться в публікаціях Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD), діяльність у сфері досліджень та розробок передбачає:

– самостійне здійснення або участь підприємства у проведенні фундаментальних і прикладних досліджень із метою одержання нових знань

та безпосередніх розробок, спрямованих на отримання конкретних винаходів або модифікації існуючих технологій;

– розроблення концепції нового продукту або технологічного процесу, або нових методів оцінювання їх якостей.

Реалізація другої складової може включати такі етапи:

1) розроблення і тестування;

2) подальші дослідження з метою зміни дизайну чи технічних характеристик і функціональності продукту/технологічного процесу.

Інші види інноваційної діяльності підприємства не належать до категорії досліджень і розробок, проте пов'язані із упровадженням інновацій. Серед таких – пошук нових концепцій для продуктових, технологічних, маркетингових та організаційних інновацій. Реалізація цього напрямку ґрунтується на використанні таких підходів:

– проведення маркетингових досліджень і вивчення споживачів;

– оцінювання можливостей нарощення доходів на основі проведених стратегічних досліджень;

– діяльність у сфері проектування та удосконалення існуючих продуктів;

– моніторинг конкурентів;

– використання консультаційних послуг.

До інших видів інноваційної діяльності підприємства належать придбання ним готової інноваційної технології, ноу-хау та інших спеціальних знань або одержання їх шляхом інжинірингу зі сплатою відповідної комісії, роялті за запатентовані винаходи. Необхідно відзначити, що у разі запозичення існуючої технології до додаткових витрат підприємства необхідно включити проведення додаткових дослідницьких заходів для адаптації та модифікації винаходів під власні потреби, одержання консультаційних послуг.

Крім придбання технологій і ноу-хау, до інноваційної діяльності підприємства також зараховуються інвестиції в нове обладнання та програмне забезпечення, а також інші ресурси, створення яких є результатом інноваційної діяльності інших підприємств, установ.

Ураховуючи зростання ролі інтелектуального капіталу в інноваційному розвитку підприємств, окремою складовою інноваційної діяльності виділяють розвиток людських ресурсів, що включає підвищення навичок шляхом внутрішньофірмових тренінгів та неформального навчання, а також найняття на роботу більш кваліфікованих працівників.

До інших видів інноваційної діяльності також відносять маркетингові та організаційні інновації, пов'язані з розробленням нових методів у сфері маркетингу та збуту для своїх товарів і послуг та з реорганізацією системи управління й загальної спрямованості бізнес-діяльності підприємства.

З позиції системного підходу, управління інноваційною діяльністю організації є відкритою системою, яка формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, і включає елементи, що у своїй взаємодії забезпечують акумулювання креативних ідей, розроблення і комерціалізацію інновацій, в тому числі їх трансфер і дифузію. Такими елементами є керуюча і керована підсистеми управління, комунікації між ними, методи управлінського впливу суб'єкта на об'єкт управління.

Оптимізація рівня прибутковості та розвитку підприємства в умовах трансформації економіки повинна бути забезпечена поєднанням планування, організування, стимулювання, контролю, регулювання і координації, що допоможе посилити інноваційні процеси та реалізацію інноваційних проектів. Розробка і реалізація інноваційних проектів відбувається шляхом прийняття та реалізації необхідних управлінських рішень. Ефективність управлінських рішень залежатиме від здатності системи управління впроваджувати їх у практичну діяльність. На рис.1 схематично представлено складові елементи прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності та основні зв'язків між ними, що забезпечуються контролінгом інноваційної діяльності.

Інформаційна система управління, що пронизує контури відповідальні за розробку та реалізацію управлінських рішень, сформована на основі контролінгу покликана зменшувати комунікаційні бар'єри як всередині суб'єкта господарювання, так і в середовищі безпосередньо зацікавлених у його роботі суб'єктів.

Контролінг як міжфункціональний напрям управлінської діяльності допомагає у процесі прийняття управлінських рішень, головною метою яких є досягнення оптимальної узгодженості рівня розвитку та прибутковості підприємства. Ця узгодженість повинна досягатися за рахунок налагодженої інформаційно-аналітичної роботи, що дає змогу створити умови, які сприяють прийняттю управлінських рішень із врахуванням особливостей інтересів різних зацікавлених груп впливу (власників – менеджерів – працівників).

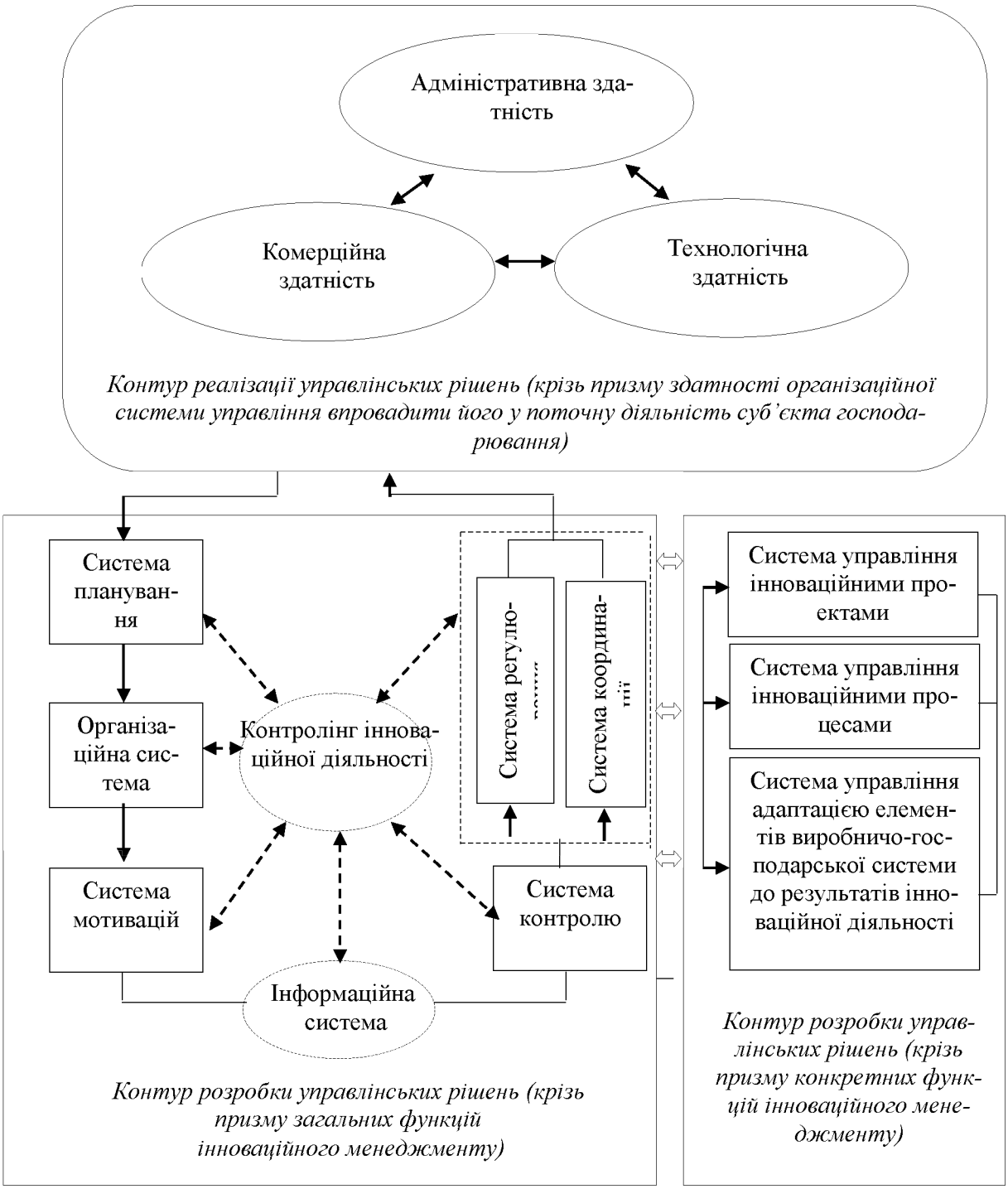


Рис. 1. Схема прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності

Інструментарій контролінгу дозволить зробити інноваційну діяльність ключовою ланкою управлінського процесу сучасного успішного підприємства. Він сприятиме зміні стереотипного бачення про інновації як найбільш ризикованого, дорогого, тривалого у реалізації та непередбачуваного засобу досягнення мети підприємства.

Висновки з даного дослідження. Формування запропонованої системи управління інноваційною діяльністю дозволяє чіткіше визначати межі впливу і ступінь відповідальності кожного робочого місця за досягнення цілей підприємства. Крім того, з'являється можливість оптимізувати процес розробки та реалізації управлінських рішень, покликаних сприяти розвитку підприємства у складних конкурентних умовах оточуючого середовища.

Контролінг інноваційної діяльності, як ключовий елемент запропонованої схеми управління, сприятиме зменшенню кількості управлінських рішень, які прийматимуться базуючись на інтуїції, тим самим збільшуючи кількість раціональних управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березнев С. В. Инновационное инвестирование в экономике и некоторые подходы к оценке эффективности инновационных вложений / С. В. Березнев, М. А. Барышев, М. К. Куманеева // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11. – Ч. 2. – С. 635–639.

2. Бондаренко С. А. Сучасні принципи формування механізму інноваційного розвитку промислового підприємства / С. А. Бондаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 1. –Вип. 56. – С. 129–136.

3. Босак В. І. Формування методичних підходів щодо оцінювання та аналізування рівня інноваційного розвитку підприємства / В. І. Босак // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції : вид-во Львівської політехніки, 2017. – С. 199–200.

4. Селіванова Н. М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : монографія / Н. М. Селіванова, С. В. Філиппова. – Одеса : вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.

5. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л. І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135.

Жигун Тарас Романович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Бакуліна Оксана Сергіївна,
к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах господарювання важливим питанням для підприємств є пошук коштів для вирішення ключових проблем, пов'язаних із модернізацією і закупкою нових технологій, а оцінка ефективності інвестиційного проекту є ключовим питанням для будь-якого інвестора. Загострення проблеми нестачі фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів на базі нових технологій висуває на передній план проблему активізації інвестиційної діяльності у сфері фінансування інвестиційних проектів та нові вимоги до розробників інвестиційних проектів. З огляду на це, проектне фінансування є перспективною формою інвестування капіталу у найбільш прибуткові сфери державної економіки чи приватного бізнесу. Воно дає змогу втілювати у життя великомасштабні інноваційні проекти, які мають довготерміновий характер і є більш ризикованими, порівняно із традиційною фінансово-господарською діяльністю, та надавати нового імпульсу розвитку вітчизняній економіці [6].

Проектне фінансування – це цільове кредитування визначеного проекту, як правило, декількома кредиторами, при якому повернення позикових коштів здійснюється виключно за рахунок грошових потоків, генерованих проектом після його завершення. При цьому основний дохід інвесторів нараховується з майбутнього прибутку, а не за рахунок активів підприємства [1].

Структура проектного фінансування може відрізнятися залежно від сфери його реалізації та видів договорів. Зокрема, до основних характеристик проектного фінансування віднесено: прибуток та ефективність проекту є головною умовою отримання фінансування без урахування основної діяльності та фінансового стану позичальника; мо-

жливість суміщення різних видів капіталу; залучення іноземних інвесторів сприяє зниженню вартості капіталу; розподіл ризиків між учасниками проекту.

Реалізація проектного фінансування включає в себе наступні етапи:

1) створення спеціальної юридичної особи – проектної компанії, яка займатиметься реалізацією проекту. Проектна компанія зазвичай створюється та реєструється за законодавством держави місця реалізації проекту. Учасниками проектної компанії виступають так звані «спонсори проекту, які укладають між собою акціонерну угоду або договір про спільну діяльність, де визначаються їх права та обов'язки в рамках проектного фінансування, розподіл ризиків та майбутніх доходів від реалізації проекту;

2) підготовка інформаційного меморандуму для потенційних кредиторів, у якому міститься опис проекту, його техніко-економічне обґрунтування, умови участі кожного з кредиторів в фінансуванні проекту,огляд основних ризиків, пов'язаних з реалізацією даного проекту тощо;

3) укладення кредитного договору між кредиторами, в ролі яких зазвичай виступає синдикат інвестиційних банків та проектною компанією, що виступає позичальником. Кредит має суто цільовий характер, оскільки ці кошти можуть витрачатися виключно для реалізації проекту. Як правило, кредит покриває більшу частину, але не всю суму фінансування, необхідного для реалізації проекту. Відповідно до умов такого договору, виплата кредиту буде відбуватися тільки за рахунок коштів від функціонування готового проекту. Виплати за кредитом напряму прив'язуються до грошових потоків, які будуть генеруватися реалізованим проектом. В якості забезпечення виконання своїх зобов'язань за кредитним договором проектна компанія надає кредиторам право застави відносно всіх своїх наявних активів;

4) надання додаткового фінансування спонсорами проекту шляхом формування, збільшення статутного капіталу проектної компанії та/або надання субординованої позики. Спонсори проекту також надають гарантію (виступають поручителями, в якості додаткового забезпечення виконання зобов'язань проектною компанією за кредитним договором;

5) укладення правочинів, які необхідні для реалізації проекту, зокрема, договору підряду, концесійних угод, договору поставки си-

ровини, матеріалів, договору про експлуатацію та технічне обслуговування, договорів купівлі-продажу готової продукції, яка буде вироблена в майбутньому в результаті реалізації проекту тощо;

6) оформлення додаткових юридичних документів з метою мінімізації ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту, зокрема, страхових полісів, додаткових гарантій, в тому числі державних, якщо проект здійснюється у пріоритетній сфері економічного розвитку, угод щодо хеджування процентних та валютних ризиків тощо [7].

Слід зазначити, що до основних причин, які гальмують розвиток проектного фінансування в Україні, відносять наступні:

1) нема єдиного спільного розуміння інвестиційного проекту як схеми взаємин усіх його учасників;

2) недоброякісна підготовка бізнес-планів інвестиційних проектів їх ініціаторами;

3) незначна частка участі ініціаторів проектів власними коштами у рамках проекту (в разі «чистого» проектного фінансування вона повинна, відповідно до міжнародної практики, становити принаймні 50% від вартості проекту);

4) відсутність у підприємства-ініціатора проекту досвіду реалізації подібних проектів, що суттєво збільшує ризик банку;

5) відсутність значних податкових пільг для банків, які кредитують інвестиційні проекти реального сектору (наприклад, звільнення від податку на прибуток відсотків, отриманих банками від кредитування інвестиційних проектів);

6) недостатність забезпечення кредитів (рис. 1) [2; 3; 4; 5].

Отже, проектне фінансування в умовах глобалізації є перспективним інструментом для рішення інвестиційних завдань, що дає змогу вітчизняним українським підприємствам використати прогресивний закордонний досвід з урахуванням особливостей українського ринку, досягнути найефективніший варіант рішення фінансування своєї господарської діяльності та допоможе вийти на новий рівень конкурентоспроможності. Крім того, з розвитком ринку проектного фінансування країна отримає перспективи додаткових капіталовкладень у стратегічні напрями розвитку економіки за рахунок додаткових джерел фінансових ресурсів, вдосконалення внутрішнього фінансового ринку, підвищення інвестиційної привабливості.

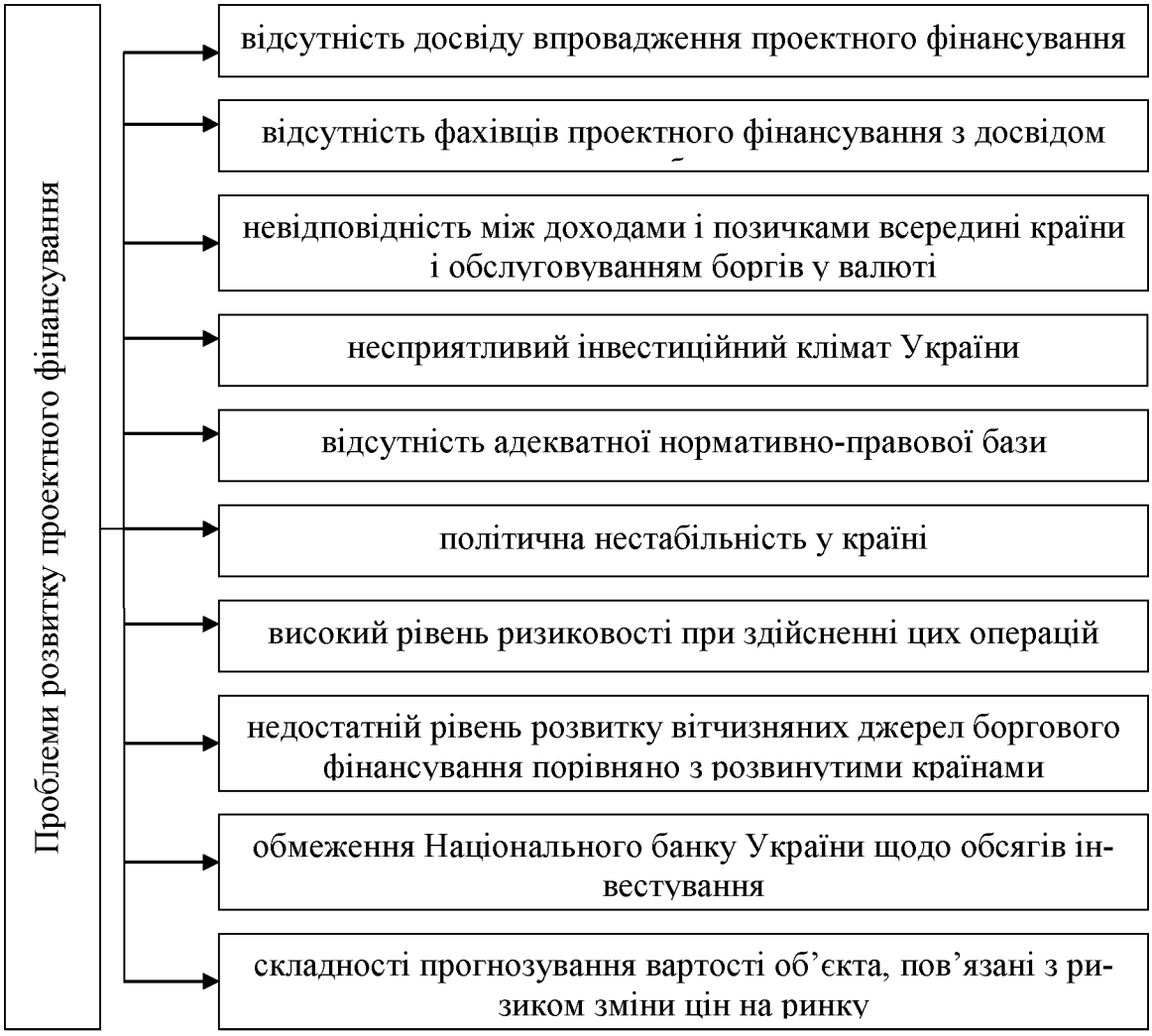


Рис. 1. Причини, які перешкоджають розвитку проектного фінансування

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Виговський О.І. Юридичні аспекти проектного фінансування / О.І. Виговський // Форум права. – №2. – С. 24-29.

2. Матычак Т. Проектное финансирование в Украине: условия, преимущества, риски [Электронный ресурс] / Т. Матычак. – Режим доступа : http://www.prostobiz.ua/layout/set/ print/finansy/proekty/-putevoditeli.

3. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18. 09. 1991 р. №1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=1560-12

4. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19. 03. 1996р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=55&law_id=15

5. Савченко А. Агент по инвестициям / А. Савченко // ИнвестГазета. – 2016. – № 17–18. – С. 35–46.

6. Смірнова О.О. Проектне фінансування в Україні: сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду / О.О. Смірнова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/webhp?searc=cr&ei

7. Тищенко В. Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко, В. М. Остапенко // Вісник Ун-ту банківської справи Національного банку України. – 2013. – №1. – С. 141-144.

Ковалінський Віталій Юрійович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Бакуліна Оксана Сергіївна,
к.е.н., доцент

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Стрімкий розвиток нових технологій, збільшення впливу науки на діяльність підприємств, орієнтація на соціально-економічний розвиток, посилення конкуренції, прискорення циклу виведення нових товарів і послуг на ринок – ці та велика кількість інших факторів здійснюють значний вплив на діяльність підприємства. У мінливих умовах зовнішнього середовища перед вітчизняними підприємствами постає нагальна необхідність упровадження таких напрямів розвитку, які виведуть їх діяльність на якісно новий рівень, найкращим чином розкриють їх конкурентні переваги та нівелюють недоліки, а також розкриють більш широкий горизонт ринкових можливостей та окреслять загрози з боку ринку, яких необхідно уникнути. Такого роду діяльність підприємства можлива лише на основі створення та впровадження інновацій [6].

Теоретико-методологічним та концептуальним підґрунтям для вирішення проблем активізації інноваційних процесів впровадження

нововведень стали роботи видатних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Ю. Бажал, Ф. Басс, О. Біловодська, О. Волков, П. Друкер, Н.С. Ілляшенко, С.М. Ілляшенко, Т. Кваша, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Е. Роджерс, Б. Твісс, В. Томпсон, Р. Фатхутдінов, Н. Чухрай, Й. Шумпетер та ін.

Інноваційна діяльність являє собою надзвичайно складний за змістом суспільний феномен, розмаїтий вплив якого відчутно відображається у різних сферах людського життя: природно-екологічній, освітньо-науковій, виробничо-технологічній, соціально-демографічній, духовно-культурній та ін. Впровадження різного роду новацій та нововведень, орієнтація на новітній характер яких становить специфічну особливість інноваційних процесів, визначає напрямки, перспективи і шляхи соціально-економічного розвитку. Підвищення ефективності використання продуктивних сил в результаті інноваційного оновлення та модернізації технологічної бази суспільного виробництва окреслює можливості розширення потенціалу задоволення індивідуальних і колективних потреб та запитів.

Одним із перших науковців, який започаткував наукові основи інноватики є Й. Шумпетер. Вчений підкреслював, що «саме новаторське підґрунтя інноваційних змін у підприємницьких комбінаціях факторів виробництва надає господарській активності зміст економічного розвитку» [7, с.154]. С. Ілляшенко [1, с. 20] при цьому підкреслює, що «інноваційний розвиток виробничих підприємств в сучасних умовах вичерпання потенціалу екстенсивного зростання має набувати нову якість, розширюючи межі суто відтворювального концепту через засвоєння інтенсивних та інноваційних засад безперервного оновлення асортименту продукції, технологій виробництва і систем управління».

Слід зазначити, що інноваційна діяльність підприємства потребує перспективного управління, ефективним інструментом якого можна вважати інноваційну стратегію. Інноваційну стратегію слід розглядати як складову частину загальної стратегії економічного розвитку підприємства. В свою чергу, стратегія передбачає розробку обґрунтованих заходів і планів досягнення поставленої мети. При розробці стратегічних позицій підприємства користуються певними показниками, як якісними, так і кількісними. Визначення ж мети – це більш конкретний рівень прийняття рішень, що вимагає розробки відповідних стратегічних завдань. Стратегічна мета спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку. Для того щоб правиль-

но визначити стратегію, необхідно ретельно вивчити внутрішній стан підприємства та зовнішні фактори впливу.

Зокрема, деякі науковці пропонують розподілити усі фактори впливу на інноваційну діяльність підприємств на 2 сектори: фактори зовнішнього середовища та внутрішнього. Так, за теорією Ф. Котлера зовнішнє середовище підприємства представляє собою сукупність елементів, які оточують його та здійснюють суттєвий вплив на його діяльність (рис. 1) [3].



Рис. 1. «Зовнішні фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства» [3].

На сьогодні існують наукові думки, стосовно того, що «фактори зовнішнього середовища доцільно конкретизувати за напрямами макро- та мікрооточення підприємства або за макро- та мезосередовищем» [3, 4]. Зокрема, з метою охоплення усіх можливих факторів вну-

трішні фактори, що впливають на інноваційну діяльність всередині підприємства можна згрупувати наступним чином (рис. 2).



Рис. 2. «Внутрішні фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства» [2].

З огляду на вищезазначене, процедура розробки стратегії складається з визначення місії підприємства, постановки мети, формулювання і реалізації стратегії. Процес формування стратегії складається з

трьох стадій. На стадії розробки створюється загальна концепція стратегії та в її межах – вибір варіантів. На стадії доведення варіанти допрацьовуються, і, нарешті, на стадії стратегічного вибору варіанти аналізуються й оцінюються, в результаті чого кращий із них приймається як базовий [5, с. 97].

Отже, інерційність розвитку української економіки на сучасному етапі потребує від вітчизняних підприємств значно більшої активності, насамперед у галузі реалізації нововведень, що дає змогу принципово змінити способи його розвитку. Інновації є одним з основних джерел конкурентоспроможності в реальному секторі економіки як результат матеріалізації науково-технічної діяльності. В свою чергу, інноваційна стратегія – це рівень інноваційних стратегічних змін конкретного характеру, які підприємство впроваджує у відповідне покоління його продукції, технології та концепції маркетингу, що підлягають заміні та вдосконаленню у зв'язку зі зміною умов внутрішнього та зовнішнього середовища. А її вибір є найважливішою складовою циклу інноваційного менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ілляшенко С. М. Методологічні засади розроблення механізму формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві / С. М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Управління інноваційним процесом в Україні: налагодження взаємодії між учасниками. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 23–24.

2. Ковалінський В.Ю. Контекст проектів та його вплив на ефективність: курсова робота / В.Ю. Ковалінський. – 2018. – Ірпінь: УДФСУ. – 61 с.

3.Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2008.

4. Маслак О.О. Чинники впливу на інноваційну активність підприємств /О.О. Маслак, В.Й. Жежуха // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.8. – С. 203-207.

5.Мороз Л.І. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства / Л.І. Мороз, О.Р. Адельшінова // Економічний простір : Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – № 22/1. – С. 316-326.

6.Тарасова О. В. Інвестування : навч. посібник / О. В. Тарасова. – К. : Освіта України, 2011. – 256 с.

7.Шинкевич, Н.В. Активизация инновационной деятельности предприятия в системе повышения конкурентоспособности и прибыли / Н.В. Шинкевич, А.С. Головачев, Л.И. Панова // Экономика. Управление. Инновации. – 2017. – №1(1). – С. 32– 41.

8.Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюктуры : [пер. с англ.] / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 455 с.

Ковальчук Наталія Володимирівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Леган Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Для досягнення поставлених цілей організації та підтримки конкурентних позицій за сучасних умов ведення бізнесу та мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища підвищується значимість адаптації персоналу. Адже, саме ефективно спланована та розроблена програма взаємодії майбутнього працівника та підприємства становить собою практичну цінність для організації, як в процесі управління персоналом, так і компанією в цілому.

У сучасних умовах процес професійної адаптації з кожним роком ускладнюється, що пов'язано з розширенням професійних вимог, удосконаленням засобів праці, підвищенням мобільності персоналу, скороченням варіантів вибору робочого місця тощо. Усе це породжує потребу, по-перше, докладного аналізу уже вироблених підходів до підтримки професійної адаптації на виробництві і, по-друге, визначення перспектив розвитку цих підходів або створення

зовсім нових за допомогою селекції ефективних елементів проаналізованих наукових та практичних здобутків у цій сфері.

Питанням розвитку персоналу підприємства, швидкості та успішності адаптації працівників, ефективного вирішення завдань пристосування персоналу до сучасних умов виробничої діяльності досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені, як: Л. Балабанова, М. Виноградський, О. Крушельницька, Д. Мельничук та ін. Серед дослідників, які звертаються до проблематики реалізації професійної адаптації на виробничому підприємстві, – не тільки представники вітчизняної наукової школи, а й зарубіжні науковці: М. Альберт, М. Армстронг, С. Беттлі, Г. Десслер, М. Мескон, Ф. Хедоурі та інші. Проте вплив економічної кризи, сучасний стан нестабільної економіки та змінні умови середовища потребують подальшого дослідження питання адаптації персоналу підприємства, і зокрема як одного із чинників підвищення продуктивності праці.

Основний матеріал. Головна мета ефективного управління персоналом полягає в забезпеченні підприємства кваліфікованими працівниками, які мотивовані на високопродуктивну довгострокову роботу, розвиток професійних знань і навичок. Адаптація нових співробітників у колективі є однією з важливих задач служби по роботі з персоналом в організації. Суть процесу адаптації персоналу може бути розкрита через види адаптації. Виділяють виробничу і позавиробничу адаптацію. До виробничої адаптації відносять такі її види, як професійна; психофізіологічна; соціально-психологічна; організаційно-психологічна; організаційно-адміністративна; економічна; санітарно-гігієнічна. До позавиробничої ададптації відносять: адаптацію до позавиробничого спілкування з колегами; адаптацію в період відпочинку. Адаптація персоналу перебуває у залежності як від особистих якостей адаптантів, так і від соціальнотрудових відносин на підприємстві. Під адаптацією розуміється не тільки процес, але й результат.

Основною метою адаптації з позиції інтересів роботодавця є зниження витрат підприємства, однак з іншої сторони він повинен усвідомлювати, що одним із важливих чинників підвищення продуктивності праці є знання і кваліфікація працівника, його управлінський талант, стилі і методи управління, і цьому його треба навчити, з орієнтувати, допомогти йому швидше увійти в курс справ, показати специфіку в даній сфері тощо. То хіба це затрати на його адаптацію, -

це інвестиції, інвестиції в персонал, які при правильному підборі кандидатів швидко окуповуються. А якщо конкретно розглядати затрати на адаптацію персоналу, то левову частину цих затрат займає час, який буде потрачено на даного працівника.

Управління процесом адаптації – це активний вплив на фактори, що визначають її хід, терміни, зниження несприятливих наслідків тощо. До основних умов, які впливають на успішну виробничу адаптацію належать, у першу чергу, наявність організаційного механізму управління процесом адаптації та високий рівень роботи з професійної орієнтації потенційних співробітників підприємства. Не менш важливою умовою є об'єктивність ділової оцінки персоналу.

Задля того, щоб досягти бажаних результатів у процесі адаптації, необхідна успішна виробнича адаптація персоналу, яка включає в себе: нормальну тривалість процесу адаптації, задоволеність роботою працівників; виконанням працівниками вимог щодо нових умов праці, позитивним психофізіологічним станом персоналу, визнанням колективом соціальної ролі співробітника, який адаптується. Для визначення ефективності управління виробничою адаптацією персоналу доцільно аналізувати певні кількісні показники, які характеризують окремі сторони виробничої адаптації. Під час результативного управління адаптацією працівника необхідно виділити такі найбільш вагомі показники оцінки успішної адаптації, як психофізіологічні, а саме зміст і умови праці, особисті психофізіологічні характеристики працівників, рівень фізичного навантаження, інтенсивність виробничих процесів; професійні, тобто повне й успішне оволодіння професією, виробничий досвід і відношення до роботи, рівень освіти, можливість підвищення кваліфікації, професійна стійкість; соціально-психологічні: рівень психологічної задоволеності виробничим середовищем в цілому, соціально-психологічний клімат у колективі, взаємовідносини з адміністрацією і з колегами по роботі; організаційні, що включають умови організування праці, організаційну структуру підприємства, рівень трудової дисципліни; економічні – якісне виготовлення продукції, задоволеність розміром заробітної плати, система матеріального і морального стимулювання.

На сучасному ринку праці гостро постає питання не тільки формування ідеального кадрового складу в організації, а й утримання цінних кадрів – саме це завдання може виконати ефективна система

адаптації персоналу. На сьогодні на вітчизняних підприємствах найбільш використовуваними персонал-технологіями для побудови ефективної системи адаптації є наставництво і коучинг. Наставництво представляє собою систему індивідуальної роботи з працівником, спрямовану на його розвиток і навчання на робочому місці шляхом передання знань, умінь і навичок від більш досвідченого колеги, тобто наставника. Коучинг – це технологія, що сприяє мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму і ґрунтується, насамперед, на питаннях, які коуч ставить перед своїм клієнтом.

Потреби людини обумовлюють її певну зацікавленість і мотив поведінки, роботи для реалізації потреб. Зазвичай у наукових джерелах пропонують виокремлювати такі види мотиваторів: економічні, адміністративні, соціальні, особистісно-психологічні, бізнесові (ділові) мотиватори. Вплив різних видів мотиваторів на людину часто приводить до того, що вона вдало використовує власні життєві можливості та легко адаптується до викликів зовнішнього середовища. Завданням керівників у цьому контексті є вміння інтегрувати інтелект людей, їхні ціннісні орієнтації і очікування залежно від життєвого циклу людини, щоби на кожному етапі трудової діяльності правильно підбирати пріоритетний тип мотиватора і нейтралізувати ризики викликів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства.

Вітчизняна практика свідчить про те, що процес адаптації в більшості підприємств не сприймається як важливий та значимий елемент загальної системи управління. Тому, керуючись зарубіжним досвідом, сучасними прийомами та методиками, менеджерам необхідно розробляти та запроваджувати програму адаптації з урахуванням особливостей підприємства. Саме від неї залежить прийняття новим співробітником норм та правил організації, оперативне введення в посаду, пристосування до культури, колективу та в цілому атмосфери підприємства.

Загалом світові тенденції розвитку управління персоналом свідчать про поступову переоцінку суті професійної адаптації, яку умовно їх поділяють на три періоди.

- індустріальний (кінець XIX – початок XX ст.) – у цей час формуються систематичність, підпорядкованість праці людини певним стандартам задля підвищення продуктивності діяльності, як

наслідок цього – зароджуються нові адаптивні професійні вимоги; немає механізму планування, реалізації та контролю за професійною адаптацією; професійна адаптація сприймається як обов'язок, а не як право кожного; люди змушені пристосовуватись до засобів праці, а не навпаки;

- постіндустріальний (середина XX ст.) – перша хвиля значної невідповідності знань та умінь працівників виконуваній роботі внаслідок удосконалення засобів праці; підприємства починають рахуватись із підвищенням професійних вимог, яке вже не вдається компенсувати жодними фізичними можливостями людини: постійна диверсифікація знань та умінь, відповідальність не тільки за свою ділянку роботи, а й за роботу колег, розвиток аналітичного мислення, формування більш відкритих двосторонніх відносин підприємства і працівника тощо; професійну адаптацію розглядають лише як один з інструментів розвитку персоналу;

-інноваційний (кінець XX ст. до сьогодення) – професійна адаптація стає обов'язковою умовою управління персоналом компаній – лідерів світового підприємництва, що зумовлено їх постійною структурною трансформацією; вже у минулому той час, коли масштаби підприємства відігравали провідну роль в його успішності, на перший план виходить швидкість реалізації перспективної бізнес-ідеї безпосередніми виконавцями (персоналом), пов'язана з умінням і темпами їх професійного адаптування.

На думку як російських, так і українських авторів, досвід управління адаптацією персоналу в організаціях недостатньо серйозно сприймається керівництвом.

В США, питанням адаптації займаються на всіх підприємствах. Щодо компаній США, то особливість процесу адаптації персоналу полягає в наповненості тематики програми та варіації змістовних питань. Аналіз літературних джерел показав, що в середніх та крупних компаніях вони більш поглиблені.

Особливість японської моделі адаптації персоналу полягає в прагненні керівництва компанії залучати до роботи молодих людей, які тільки но закінчили школу, не мають навичок роботи, досвіду та впливу концепцій і культури інших компаній. У японських компаніях існують спеціально розроблені програми, на основі якої робітники проходять підготовку.

В Україні тільки розпочинається процес впровадження сучасних персонал-технологій, у той час як зарубіжні підприємства вже мають досвід у цьому. На сьогодні одними з найбільш використовуваних персонал-технологій, які забезпечують ефективну систему найму та адаптації персоналу на підприємстві є формування профілю посади, HR-брендинг, executive search, хедхантинг, рекрутинг, скрининг, коучинг, метод занурення, job shadowing, buddying.

На сьогодні на вітчизняних підприємствах найбільш використовуваними персонал-технологіями для побудови ефективної системи адаптації є наставництво і коучинг. У зарубіжних компаніях технології адаптації персоналу набагато різноманітніше. Так, можна відзначити такі ефективні персонал-технології адаптації персоналу, як метод занурення, job shadowing, buddying. Метод занурення, який використовується при адаптації працівників керівних посад різного рівня і передбачає повне занурення в практичну діяльність з першого дня роботи. Основна мета методу – швидке входження нового співробітника в трудовий процес. Але дана технологія є ефективної тільки якщо фахівець кваліфікований, має достатній досвід роботи, інакше процес адаптації буде невдалим. Найчастіше така адаптація застосовується для випробувального терміну керівників, яким необхідно з перших днів роботи показати здатність самостійно приймати рішення, проявляти відповідальність і демонструвати той професійний управлінський рівень, на який розраховував роботодавець.

Job shadowing – технологія адаптації, при якій новий співробітник стає ніби тінню більш досвідченого співробітника, супроводжує його протягом робочого дня, обговорює з ним виробничі ситуації і отримує реальний досвід і якісний зворотній зв'язок. Роботодавець за допомогою даної технології може визначитися з тим, чи збережеться мотивація майбутнього працівника, чи ні.

Buddying уявляє собою технологію, при якій адаптація відбувається через рівні приятельські стосунки з колегою по роботі, це насамперед: підтримка, допомога, в якійсь мірі керівництво і захист однієї людини іншою для того, щоб були досягнуті його результати і цілі. На відміну від наставництва тут немає ієрархії, відносини будуються на наданні об'єктивного і чесного зворотного зв'язку і підтримки у виконанні і в освоєнні нових навичок.

Як свідчить практика, відсутність системи адаптації персоналу в організації, або хоча б низки елементарних інструментів адаптації зводять нанівець усі попередні зусилля. При тому, за статистикою, близько 80% людей, які звільнились у перші півроку – рік роботи приймають рішення про звільнення в перші два тижні. На думку сучасних науковців, існує декілька причин цього явища. По-перше, та дійсність в якій опиняється новий працівник, інколи не відповідає тому, про що йому розповідали на співбесіді керівник кадрової служби та інші члени конкурсної комісії. По-друге, це інформаційний вакуум в який потрапляє співробітник нездатність працедавця надати необхідну для нього інформацію або, навпаки – надмірна кількість інформації, в якій співробітник губиться. Окрім того, дуже часто до негативних наслідків призводить неналежна організація робочого місця новопризначеного працівника – "новачок" приходить в організацію, а його робоче місце не підготоване, ніхто не виявляє про нього турботу, йому доводиться самому якось улаштовуватися. Оскільки перше враження, як правило, залишає глибокий слід, таке ставлення може негативно вплинути на мотивацію і позначитися на роботі. Альтернативна концепція ставить процес адаптації по іншу сторону формального бар'єру, яким є процедура найму працівника. Згідно з цим підходом, який притаманний сучасним науковими школам менеджменту, адаптація персоналу є початковим етапом його навчання і розвитку.

Незмінні вже протягом багатьох років проблеми управління трудовими ресурсами у США, прямо пов'язані з професійною адаптацією, а саме: розрив між стратегічними рішеннями і заходами з управління людьми; відсутність матеріальної оцінки ефективності управління людьми; неналежна інтернаціоналізація професійної підготовки. Такі проблеми спостерігають не тільки у США, а й у багатьох країнах із прогресивним менеджментом персоналу [5]. На цій основі можемо узагальнити істотні перепони у розвитку професійної адаптації загалом: цілі підприємства формуються без урахування перспектив їх сумісності з професійною адаптацією персоналу щодо задоволення інтересів; відсутність обґрунтування моделі визначення результатів професійної адаптації; окремі напрями професійної адаптації персоналу занадто пов'язані з національною культурою (менталітет, віросповідання, традиції), що перешкоджає її універсалізації; розмите уявлення учасників професійної адаптації

про проміжні цілі цього процесу і як наслідок цього – важче контролювати її здійснення.

Застосування уже відомих напрямів професійної адаптації потребує докладного аналізування і прогнозування кінцевих перспектив вірогідності їх впровадження у конкретних умовах місця та часу. Окрім того, професійна адаптація, як і будь-який інший керований процес, проходить різні етапи вдосконалення, долаючи при цьому певні перешкоди. Це дає змогу послідовникам якогось із варіантів можливого розвитку подій підготуватись до їх впливу через вивчення історії становлення процесу професійної адаптації.

Запозичуючи для реалізації основи професійної адаптації інших підприємств, особливо іноземного походження, керівники мають забезпечити вагомий індивідуальний (оригінальний) внесок в остаточну програму професійної адаптації персоналу, що пов'язано з процесом зміни багатьох аспектів плинності професійної адаптації за нових обставин. Загалом успішна професійна адаптація в розвинених країнах має й чітко окреслені негативні тенденції, які тісно пов'язані із соціально-економічними факторами макросередовища.

В Україні серед основних проблем професійної адаптації, простежується незацікавленість держави у вирішенні цього питання, а також брак практичних знань з професійної адаптації. Це стосується передусім відповідальних за остаточну професійну адаптацію на підприємстві, тобто самого колективу.

На особливу увагу заслуговує зв'язок виробничих підприємств з державними структурами, відповідальними за професійну адаптацію, зокрема, з центрами зайнятості, професійно-технічними училищами, відділами профорієнтації тощо. У нашій країні такого зв'язку фактично немає. Ця проблема спричинена передусім недосконалим трудовим законодавством, системною нездатністю державних установ ефективно виконувати свої функції, що призводить до виникнення своєрідної "стіни", котра заважає комунікації між виробничими підприємствами і державними установами, які готують більшість кадрів.

Зважаючи на широкий спектр проблем, пов'язаних зі здійсненням професійної адаптації персоналу на виробництві, вважаємо за доцільне сформувати комплекс пріоритетних напрямів практичного удосконалення та реалізації цього процесу, а саме: посилення незалежності профспілок та урізноманітнення інструментів їх впливу на процес професійної адаптації. У результаті виробничі підпри-

ємства отримуватимуть об'єктивну оцінку впроваджуваних заходів щодо професійної адаптації іззовні; налагодж4ення тісної співпраці навчальних закладів і виробничих підприємств. Завдяки цьому для перших вирішуватиметься проблема зайнятості їхніх випускників, додаткового джерела фінансування, перевірки результатів наукових досліджень на практиці, для других – розшириться сфера застосування адаптаційних заходів, сформується велика інформаційна база для прогнозування професійної адаптації; робота над законодавчим скороченням обов'язків і розширенням прав працівника на виробничому підприємстві, що надаватиме більше "професійної свободи"; стимулювання окремих підрозділів виробничих підприємств до регулярного моніторингу іноземного досвіду стосовно актуальних для професійної адаптації персоналу ситуацій.

Разом з тим важливо визначити відповідальні за реалізацію професійної адаптації кадрові ланки, особливо на виробничому підприємстві. Маємо на увазі підрозділи підприємства і зокрема тих осіб, з допомогою яких працівник зможе швидше професійно адаптуватися:

1) керівників усіх рангів – кожен керівник має свій стиль роботи, який охоплює формування обов'язків, завдань і вимог для підлеглих, що, безумовно, позначається на професійній адаптації працівника;

2) спеціалістів з управління персоналом – професійних наставників, коуч-тренерів, консультантів, психологів, тобто працівників, покликаних поглиблено працювати над професійною адаптацією персоналу;

3) колег адаптанта – найдосвідченіших працівників підприємства, часто наставників. Завдяки своїм професійним знанням і успішній професійній адаптації вони слугують прикладом для наслідування;

4) кадрової служби – підрозділу підприємства, до складу якого входять і фахівці, і просто працівники, чиї зусилля спрямовані на управління персоналом, зокрема професійною адаптацією. Описана нами класифікація розподілу відповідальності за реалізацію професійної адаптації персоналу стосується внутрішнього середовища підприємства. Оскільки державні структури дуже часто трансформуються, то їх немає сенсу вводити до такої класифікації.

Кожен зі шляхів реалізації професійної адаптації на виробничому підприємстві має певні переваги та недоліки і залежить від

широкого кола факторів як зовнішнього середовища (політична стабільність, законодавча система, економічне становище країни тощо), так і внутрішнього (виробнича потужність, кількість і структура персоналу, фінансове становище підприємства).

У сучасних умовах господарювання одним з найефективніших способів здійснення професійної адаптації персоналу є соціально орієнтована діяльність підприємства. Формування професійної адаптації персоналу на засадах соціальної відповідальності вважають безприбутковою ініціативою підприємства. Хоча насправді формування професійної адаптації персоналу стає стратегічним елементом управління підприємством і передбачає отримання свого роду дивідендів, але у довгостроковій перспективі. До основних переваг названого способу професійної адаптації персоналу належать: зростання трудової віддачі персоналу; поліпшення психологічного мікроклімату в колективі; посилення мотивації праці окремих категорій персоналу; удосконалення професійних комунікацій керівників і підлеглих; інтенсифікація професійної адаптації; формування лояльного ставлення з боку клієнтів, конкурентів і державних установ. Загалом, можна зробити висновок, що формування професійної адаптації персоналу за допомогою соціальних ініціатив підприємства заслуговує на більшу увагу з боку науковців. Особливо це стосується вітчизняного підприємництва, яке перебуває ще на ранніх стадіях становлення. Тому соціальна відповідальність підприємства, як і керована професійна адаптація, безперечно будуть фундаментальними чинниками його подальшого становлення.

Адаптація поведінки персоналу здійснюється через реалізацію функцій управління, серед яких виділяють мотивацію. Основне завдання мотиваційної функції полягає в тому, щоб завдяки системі мотиваторів стимулювати адекватну поведінку колективу підприємства в умовах змін і спрямовувати її на реалізацію цілей підприємства. Дослідження впливу різних видів мотиваторів на людину має важливе прикладне значення, оскільки дає змогу використовувати мотиватори як інструментарій впливу залежно від життєвих можливостей людини, її потреб, ціннісних орієнтацій, статусних позицій та віку. Підвищити адаптаційний потенціал підприємство може завдяки створенню внутрішніх нормативних документів: Кодексу з адаптації та Кодексу корпоративної культури, в яких системно поєднуються

нормативні параметри організації трудової діяльності з мотиваційним механізмом.

Висновки та пропозиції. Таким чином, адаптація персоналу – це відповідальний та досить складний процес. Ефективна діяльність персоналу залежить від багатьох чинників, які необхідно враховувати під час процесу адаптації задля того, щоб досягти його високої результативності в діяльності підприємства. Успішна адаптація персоналу сприятиме економії витрат на пошук нових працівників, скороченню плинності кадрів, розвитку персоналу, задоволеністю працівників роботою та формуватиме позитивне відношення до праці, колективу і підприємства в цілому. Вигоди від нормально функціонуючої системи адаптації персоналу отримує як організація (підвищення ефективності та результативності системи управління персоналом), так і новопризначені працівники (зростання шансів на реалізацію успішної кар'єри в організації). За допомогою комплексного підходу до вирішення питань стосовно найму та адаптації персоналу компанії залучають і утримують висококваліфікованих фахівців, які швидко адаптуються до колективу і виробничого процесу і тому виконують свої обов'язки продуктивно. Адаптація поведінки персоналу здійснюється через реалізацію функцій управління, серед яких виділяють мотивацію. Основне завдання мотиваційної функції полягає в тому, щоб завдяки системі мотиваторів стимулювати адекватну поведінку колективу підприємства в умовах змін і спрямовувати її на реалізацію цілей підприємства, зокрема підвищенні продуктивності праці.

Вже традиційним серед вітчизняних дослідників є аналізування іноземного досвіду організації трудового процесу, де чільне місце посідає процес професійної адаптації. Застосовується він у менеджменті персоналу, для якого орієнтиром здавна вважають загальновідомі японську, американську та західноєвропейську моделі управління, які повністю ґрунтуються на керованій професійній адаптації. Це й обумовлює їх вибір як основне джерело для подальшого розвитку системи професійної адаптації у країнах з браком традицій менеджменту на кшталт України, де виникає необхідність негайного інтегрування принципів професійної адаптації у діяльність підприємств. Тобто в сучасних умовах важливо скористатись нагодою формування таких традицій, відмовою від неформальної економіки, виникненням цивілізованих взаємовідносин

між підприємствами, та запозичити, зокрема в нашій країні, окремі концептуальні засади позитивного світового досвіду зі сприяння входженню працівника у нові умови праці

Для того, щоб адаптація персоналу була успішною завершена, а сам процес протікав швидко і легко, необхідно проводити розробку організаційного механізму управління цим процесом в рамках системи управління персоналом. Впровадження процесу комплексної адаптації системи управління персоналом підприємства дозволить: реформування організаційної структури підприємства; зміну стилю управління та оновлення корпоративної політики, у тому числі відносно управління персоналом; формування нової стратегії системи управління персоналом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анісімов В. М. Кадрова служба і управління персоналом: Практичний посібник кадровика. М .: Економіка, 2011. - 236 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами Учебник: Пер. с англ.– 8-е изд. / М. Армстронг – СПб.: Питер, 2004. – 825 с

3. Богомолова І.П. Механізми адаптивного управління корпоративними структурами: монографія - Воронеж: Витоки, 2010. - 240 с.

4. Вировець, Ю.І. Адаптація на робочому місці. Правила виживання / Ю.І. Вировець. СПб: Пітер, 2012. - 350 с.

5. Журавльов П.В. Світовий досвід в управлінні персоналом: огляд зарубіжних джерел / П.В. Журавльов, М.Н. Кулапов, С.А. Сухарєв. - М .: Ділова книга, 2011. - 266 с.

6. Захарчин Г.М. Роль мотиваторів у процесі адаптації персоналу підприємства [Електронний ресурс] / Г. М. Захарчин, С. Я. Андрусів // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.2. - С. 389-394. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22

7. Куріна Н.С. Інноваційна модель концепції професійної адаптації персоналу [Електронний ресурс] / Н. С. Куріна, Н. Д. Дарченко // Бізнес Інформ. - 2013. - № 8. - С. 348-353. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_8_61

8. Лук'янов О. Як допомогти новачку ввійти в колектив і пристосуватися до роботи / О. Лук'янов // Управління людським потенціалом. - 2014. - №3. - С. 166 - 182.

9. Мирошниченко Ю. В. Адаптація персоналу: досвід зарубіжних та вітчизняних підприємств [Текст] / Ю. В. Мирошниченко, А. В. Лобенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1 (2). – С. 27–33. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/piprp_2015_1(2)__7.pdf

10. Тищенко О.О. Чинники ефективності процесу адаптації персоналу [Електронний ресурс] / О.О. Тищенко // Управління розвитком. - 2013. - № 12. - С. 104-105. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_12_47

11. Хміль Ф. Управління персоналом: Підручник - М .: Академвидав, 2011.- 487 с

12. Чорнобиль О.В. Місце і роль процесу адаптації персоналу в системі управління персоналом підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Чорнобиль // Ефективність державного управління. - 2012. - Вип. 32. - С. 507-514. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_32_63

Левченко Вадим Юрійович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Леган Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови розвитку ринкових відносин в Україні змушують суб'єктів господарювання різних форм власності шукати нові шляхи підвищення рівня своєї конкурентоспроможності. Здійснюючи свою діяльність в умовах стрімкого розвитку нових технологій, істотного збільшення ролі інформації в усіх сферах суспільного життя, якісного і кількісного зростання конкурентного середовища, підприємства змушені забезпечувати систему ефективних комунікацій свого бізнесу з зовнішнім і внутрішнім середовищем. З огляду на це, найважливі-

шим інструментом збереження і зміцнення ринкових позицій виробничих структур є ефективне управління комунікативною діяльністю підприємствами, а також постійне її вдосконалення.

Дослідженню окремих аспектів комунікаційної політики присвячені праці таких учених, як: А. Баровської, Ф. Брейд, Ю. Габермаса, О. Дерев'янко, Л. Климанської, М. Лашкіної, Н. Лумана, К. Мельникової В. Річмонда, А. Хенкока й ін.

На сьогодні на підприємствах, як правило, відсутня чітка система планування і контролю комунікаційної політики, немає чітких комплексних комунікаційних програм, відсутнє інформаційне забезпечення всіх дії компанії, а також існує проблема суб'єктивного оцінювання ефективності реалізації комунікаційної політики. Саме тому, одним із головних завдань кожного підприємства є збалансування між собою всіх засобів комунікаційної політики, щоб досягти найкращого результату при мінімальних витратах. Тому що саме ефективна комунікаційна політика стає однією з вирішальних умов ринкового успіху підприємств.

У вирішенні проблем ефективного управління комунікативною політикою підприємства актуальним питанням постає забезпечення ефективної взаємодії, що потребує усвідомлення становлення сучасної комунікативної концепції. Зокрема, першою із сучасних комунікативних концепцій є концепція «магічної кулі» Г. Лассуелла, який в 40-х роках XX століття запропонував модель комунікаційного процесу та план комунікативної дії як «єдиного цілого». На думку вченого, під час комунікації інформація трансформується в магічну кулю та «заряджає» людину як «електричну лампочку». Результатом такої взаємодії стає трансформація відчуттів, знань людини, змінення їх мотивації. Саме ідеї Г. Лассуелла покладено в основу сучасного механізму комунікації.

У. Липпманом розроблено наступну комунікативну концепцію, який стверджував, що зазначений вплив відбувається із застосуванням стереотипів – стандартизованих, сталих, емоційно насичених, ціннісно визначених образів, уявлень про соціальний об'єкт. Вплив – це образ, який є полярним за знаком оцінки, жорстко фіксованим і таким, що не викликає сумнівів в його істинності. Такі стереотипи виконують функції регуляції та інтеграції відносин у суспільстві. Однак, концепції Г. Лассуелла та У. Липпмана хоча і відтворювали однолінійну та монологічну структуру комунікації та не враховували зворо-

тного зв'язку й не дозволяли встановленій комунікації набути ознак ефективної [7].

Саме у зв'язку з цим, з'явилася концепція 2-сходинкової комунікації П. Лазарсфельда, Б. Берельсона та Г. Годе. Наприкінці 40-х років XX століття вчені запропонували багатосходинкову модель комунікації, необхідним елементом якої були «лідери думки» як головні суб'єкти діалогу для спеціалістів зі зв'язків з громадськістю.

Концепцію концентричних кіл, запропоновано Елмо Роупером. Вона передбачає поступовий розвиток ідей, їх розповсюдження концентричними колами, що походять від великих думок видатних мислителів до учеників та послідовників, потім – до великих популяризаторів цих ідей та, поступово, – до менш значущих популяризаторів. Подальше розповсюдження відбувається до політично активних людей та, наприкінці, до політично інертних. Таким чином, встановлюється роль лідерів та їх вплив на суспільну думку.

Концепція кібернетичної комунікації К. Дойча базується на тлумаченні політичної системи як мережі комунікацій та інформаційних потоків. Модель К. Дойча складається з чотирьох блоків, кожен з яких є пов'язаним з різними фазами проходження інформації – комунікативних потоків: одержання та відбір інформації; переробка інформації та її оцінка; прийняття рішень; здійснення рішень із зворотнім зв'язком. Учений дійшов висновку, що задля збереження держави та стабільності необхідно не тільки приймати сигнали протестів, які надходять від суспільства, але й своєчасно перебудовувати політику та інститути держави [2].

Слід зазначити, що сучасна наукова думка виходить з того, що в основі комунікації лежить інтерпретація таких елементів, як передавання інформації від однієї людини до іншої та ретрансляція інформації про підприємство з метою впливу на нього.

З метою вибору правильної послідовності застосування елементів комунікацій, підприємство формує комунікативну політику. Існують різні підходи до терміну «комунікативна політика». Зокрема, на думку М. Афанасьєва, комунікативна політика – це перспективний курс дій підприємства і наявність у нього обґрунтованої стратегії використовування комплексу комунікативних (комунікаційних) засобів взаємодії зі всіма суб'єктами маркетингової системи, яка забезпечує стабільну і ефективну діяльність з формування попиту і просуванню товарів і послуг на ринок [1, с. 86] Комунікативну політику як безпе-

рервну управлінську діяльність суб'єкта владних відносин з розподілу комунікативних ресурсів (інформація, умови, чинники, сукупність методів і засоби її розповсюдження) для підвищення ефективності функціонування організації розглядає Т. Ковальчук [5, с. 122].

Відповідно до даних визначень, основними завданнями комунікативної політики підприємства є:

1) формування комунікативної стратегії підприємства з чітко окресленими цілями та послідовними заходами з їх реалізації;

2) формування позитивного іміджу підприємства та продуктів його діяльності;

3) інформування ринку про існуючі та нові продукти діяльності підприємства, особливості їх застосування та переваги, цінову політику;

4) проведення досліджень щодо потреб та купівельної спроможності населення; - рекламному просуванні продуктів підприємства;

5) інформування ринку про умови стимулювання збуту;

6) переконання потенційних покупців у доцільності купувати продукти діяльності саме даного підприємства;

7) забезпечення зворотного зв'язку зі споживачами [3].

Слід зазначити, що невід'ємна частина добре налагодженої системи інформаційного забезпечення комунікацій підприємства – це механізм внутрішньокорпоративного інформування між підрозділами. З цього випливає, що ефективність комунікацій підприємств, яка покликана забезпечити прийняття правильного управлінського рішення, вносить істотний внесок у вирішення тих чи інших питань. Вона стає фактором виробництва, використання матеріалів та накопичення капіталу, і в кінцевому результаті створює багатства. У цій своїй функції інформація є елементом конкурентоспроможності, рівним за своїм значенням в впевненості управлінні комунікаційною політикою підприємства. Крім того, найважливішим факторам, що сприяє посиленню ролі комунікацій є і той факт, що різноманітні елементи постійно змінюються та використовуються на тлі соціальних, економічних та конкурентних сил. Найважливішим інструментом збереження і зміцнення ринкових позицій підприємства є здійснення ефективної комунікаційної політики підприємства.

Визначення комунікаційних мереж керівниками особливо важливе для розуміння влади, мотивації і контролю в системі підприємства, бо покриття або централізація інформації підтримують владні ві-

дносини, а характер взаємозалежності функцій, підфункцій працівників у підрозділі (підприємстві) визначає тип більш ефективної комунікаційної мережі. Добре налагоджені комунікаційні орієнтири створюють позитивний соціально-психологічний клімат підприємств [4].

Таким чином, управління комунікативною політикою в сучасних умовах вийшло на новий рівень. Комунікативна політика є важливою та необхідною складовою системи управління для забезпечення розвитку підприємства, від якої залежить результативність роботи усього колективу. Постійне підвищення ролі інформації в діяльності підприємства змушує її переглядати свої позиції, зокрема в сфері комунікацій. Застосування комунікацій у системі управління підприємством передбачає наявність єдиної системи планування комунікаційної політики підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьев Н. В. Экономика предприятия: Учебное пособие / Н.В.Афанасьев, А. Б. Гончаров. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 528 с.

2. Бабенко К.А. Засади державної комунікативної політики щодо запобігання та протидії корупції / К.А. Бабекно, С.Ж. Лазарекно // Державне управління: удосконалення та розвиток. Електронне наукове фахове видання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Duur_2015_1_3.pdf

3. Вахович И.М. Теоретичні підходи до формування комунікативної політики підприємства / И.М Вахович., В.Р.Вахович // Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 187-192.

4. Дудкевич К.І. Удосконалення організації комунікативної політики на підприємстві // К. Дудкевич // Управління розвитком. – 2014. – №13. – С. 29–31.

5. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація: Дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / Т. М. Ковальчук. – К.: Знання-прес, 2004. – 551 с

6. Павленко І.Г. Комунікаційна політика як елемент системи маркетингу підприємства у процесах сучасного комунікаційного суспільства/І.Г.Павленко// Академічний огляд. - 2013. - № 1 (38). – с.109-113.

7. Санакуев Н. Р. Аксіологічний аспект інформації в рамках сучасних комунікативних теорій / Н. Санакуев // Молодий вчений. – 2012. – №12. – С. 310–313.

Малиновський Андрій Миколайович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Леган Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище характеризується низкою властивостей, які обумовлюють характер діяльності суб'єктів господарювання. До цих властивостей варто віднести високий рівень конкуренції як на національному, так і на світовому ринках, посилення процесів глобалізації та інтеграції, які зближують економіки різних країн, створюючи тим самим, з одного боку, більш привабливі можливості для розширення ринку, а з іншого – знижують захисні бар'єри для підприємств як захист від агресивної політики транснаціональних корпорацій. Посилення регуляції з боку держав та міжнародних організацій також відчутно впливає на діяльність підприємств. Зміна структури та обсягу попиту примушують підприємства постійно вдосконалюватися, підвищувати якість продукції, займатися диверсифікацією тощо. Вплив всіх цих характеристик є постійним та пролонгованим у часі, але прогнозування особливостей цього впливу залишається достатньо складним для управління завданням. Визначення напрямів діяльності підприємства у довгостроковій перспективі традиційно відноситься до сфери стратегічного управління. А високий рівень динаміки зовнішнього та внутрішнього середовища вимагає розробки та впровадження сучасної концепції стратегічних змін. Незважаючи на важливість та нагальність вирішення даного завдання становлення наукової школи стратегічних змін у вітчизняній науці лише розпочинається, саме тому визначення сутності стратегічних змін та методології управління ними є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління стратегічними змінами на підприємствах активно розробляються світовою і вітчизняною економічною наукою.Серед провідних закор-

донних фахівців, що внесли істотний внесок щодо дослідження цих проблем, необхідно виділити таких як: Ф. Тейлор, А. Файоль, А. Чандлер, Г. Мінцберг, Э. Мейо, А. Маслоу, Д. Макгрегор, І. Ансофф, Д. Квінн, Ф. Лютенс, У. Оучи, П. Друкер, Р. Уотерман, Й. Шумпетер, І. Адізес, Е. Фламгольц, Д. Тіста ін.У країнах близького зарубіжжя проблемам управління змінами і організаційним розвитком присвячені праці таких фахівців, як: Г. Х. Попів, О. С. Віханський, Г. Б. Клейнер, І. М. Сироєжін, А. В. Завгородня; Н. Н. Погостінська, А. Е. Карлик, Б. І.Кузін, Ю. П. Аніскін, С. І. Ашмаріна, Т. Ю. Іванова, Г. В. Широкова, О. М. Морозов, В. В. Кондратьєв, В. Б. Краснова, І. І. Мазур, А. І. Пригожий, Д. В. Соколів, А. Н. Петров, В. Л. Тамбовцев, В. Д. Шапіро та ін. Результатом цих досліджень є ґрунтовний науковий матеріал, що створює методологічну і методичну основу для подальшого наукового пошуку.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ формування стратегії управління змінами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Л. Леманн-Ортега та інші визначають стратегічні зміни як такі, що відбуваються у зовнішньому середовищі та впливають на вибір стратегії [1]. Подібне бачення надає і Г. Мінцберг, який, визначаючи реалізовану стратегію як «паттерн у потоці рішень», як набір постійної поведінки, завдяки якій організація позиціонує себе тимчасово у просторі свого середовища, наголошує на розумінні стратегічних змін як відповіді організації на зміни у середовищі, з урахуванням бюрократичних обмежень, прискорених чи загальмованих лідерством [2, p. 943]. З точки зору ресурсного забезпечення стратегічні зміни визначає Р. Джейкобс як процесс залучення добре проінформований людей для реалізації змін, спрямованих на засвоєння нових способів роботи, завдяки яким виграє вся організація як в теперішній час, так і в майбутньому [7, с. 26]. І. Ансофф розглядає стратегічні зміни як процес, який включає чотири стадії: аналіз поточної ситуації, аналіз чинників ситуації, вибір стратегії зміни і контроль за реалізацією і впровадженням [3, с. 201]. К. Тоумінен до основних областей стратегічних змін відносить інформування і мотивацію персоналу, лідерство і стиль менеджменту, базові цінності, корпоративну культуру, організаційну та інші структури, фінансування та інше ресурсне забезпечення, компетенцією і навики [12]. О. Віханський робить наголос лише на двох основних аспектах діяльності організації, важливих при здійсненні стратегічних змін: до

них відносить організаційну структуру і культуру, так як саме в цих сферах виникають найбільші труднощі, а реалізація стратегічних змін вимагає визначення найкращого співвідношення між децентралізацію і централізації владних функцій, що реалізується в рамках структури відповідно до прийнятої організаційної культури [4].

Г.В. Осовська, О.А.Осовський щодо характеристики управління змінами дотримується позиції 6-етапної моделі Л.Е. Грейнера. Процес управління розглядають як послідовність функцій, а саме: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації і прийняття рішення [9, с. 221]. В.В. Стадник, М.А. Йохна розглядають управління як вид діяльності, змістом якої є цілеспрямований вплив на працівників організації з метою координування їх дій для досягнення поставлених перед організацією цілей. Управління змінами, на думку науковців – послідовність функцій планування, організування, мотивування, контролювання. Наголошено на розширенні повноважень керівників нижчих рівнів управління та залученні значної кількості працівників до управління в процесі запровадження змін [9].

Джон Коттер визначив процес управління змінами як послідовність восьми етапів, а саме:

1) Визнання невідкладності запровадження змін на основі аналізування ситуації на ринку, дослідження можливостей, сильних та слабких сторін підприємства; 2) формування впливової команди реформаторів; 3) формування загального бачення з метою підвищення активності працівників; 4) розповсюдження нового бачення на підприємстві; 5) створення умов для його реалізації шляхом зміни структури та обов'язків, заохочення творчого підходу до роботи та бажання ризикувати зі сторони працівників; 6) планування та досягнення перших результатів; 7) закріплення досягнень та розширення організаційних перетворень; 8) інституціалізація нових підходів. Ця модель є простою у розумінні, проте має такі недоліки: як тільки розпочато процес, доволі складно змінити його напрямок. Крім цього, у моделі, побудованій «згори донизу», не враховано важливості зворотного зв'язку.

П.М. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс та інші науковці зазначають, що процес управління змінами містить етапи: постановка задач та формулювання цілей змін; створення програми змін та інвестування в неї; формування ініціативної групи; залучення через неформальні зв'язки нових учасників; навчання співробітників, що відкриває шлях

до реалізації змін; експериментальне впровадження змін; впровадження та підтримка змін. Основна рухома сила змін – стратегія, орієнтована на навчання [10]. Слід зауважити, що таке розуміння процесу управління змінами є найповнішим та сучасним з огляду на теперішні тенденції розвитку інтелектуального капіталу як основної складової будь-яких рішень, що приймаються на підприємстві.

Поняття «управління змінами» доцільно характеризувати з позицій відомих підходів в управлінні, а саме:

- процесний підхід. Управління змінами розглядається як процес, складовими якого є послідовні взаємопов'язані дії. Іншими словами управління змінами – це реалізація відомих управлінських функцій, кожна з яких сама по собі є процесом;
- системний підхід. Управління змінами трактується як механізм побудови сукупності елементів (внутрішньокорпоративних та зовнішніх), кожен з яких впливає на підприємство та безпосереднє управління. Застосування цього підходу потребує бачення перспектив для підприємства загалом та зв'язків його з навколишнім середовищем (вплив середовища на підприємство та навпаки);
- ситуаційний підхід підкреслює значення «ситуаційного мислення». Управління змінами розглядається з погляду вибору пріоритетних елементів – складових проекту на певному етапі змін та здійснення першочергового впливу на них. Мескон, Альберт, Хедоурі характеризують методологію ситуаційного підходу до управління як процес, що складається з таких елементів: 1. Розуміння керівництвом процесу управління, особливостей індивідуальної та групової поведінки, системного аналізу, кількісних методів прийняття рішень та ін. 2. Вміння керівництва передбачати позитивні чи негативні наслідки застосування певної управлінської концепції чи методики (щодо конкретної ситуації. 3. Визначення керівництвом факторів, що є найвагомішими в цій ситуації, а також який ефект матиме зміна одного фактора стосовно інших. 4. Вибір найоптимальнішого прийому, що забезпечив би найефективніше досягнення цілей за цих обставин [6].
- поведінковий (біхевіористський) підхід. Управління змінами ґрунтується на єдності працівників у процесі впровадження змін; успішність змін визначається відношенням працівників до цілей змін та засобів їх реалізації, а також формуванням позитивного мікроклімату, що під- кріплено вірою працівників у свої сили та здібності. Трудовий колектив діє як одна команда, кожен член якої виконує певну роль.

Найповніше поведінку в команді, а саме управлінські ролі розглянув Г. Мінцберг, що виділив 10 таких ролей. Дослідник визначає роль як сформований набір типів поведінки, притаманних певній функції чи посаді [11].

Також доцільно звернути увагу й на інші підходи до управління змінами, а саме:

- контекстний підхід. Управління змінами передбачає аналізування зовнішнього та внутрішнього організаційного контексту підприємства, що визначає можливості та напрями проведення змін на підприємстві;
- міждисциплінарний підхід визначає управління змінами як багатоаспектне явище, яке вимагає дослідження його з позицій різних наук;
- компетентнісний підхід наголошує на важливості залучення до управління змінами працівників, що володіють потрібними професійними здібностями та особистими якостями для досягнення визначених цілей і завдань змін;
- адаптивний підхід розглядає управління змінами з позицій необхідності пристосування підприємства до динаміки зовнішнього середовища.

Зауважимо, що більшість науковців, що спеціалізуються у сфері управління та безпосередньо управління змінами, досліджують це поняття з позицій процесного підходу. Отже, управління змінами – це процес, зумовлений тиском факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та включає ініціювання змін: визначення необхідності змін, їх планування, організування (створення команди змін; забезпечення підтримки змін та ін.), формування системи мотивування змін, контролювання, регулювання змін та їх завершальне впровадження.

На основі проведеного узагальнення визначення «стратегічні зміни», дослідження сутності поняття «стратегія» та «зміни» запропонуємо авторське розуміння змісту стратегічних змін. По-перше, їх призначенням є забезпечення відповідності підприємства умовам зовнішнього середовища та вимогами ринку, що можливо шляхом формування динамічних здатностей та компетентностей персоналу та організації. По-друге, на відміну від організаційних змін, вони не стільки забезпечують перенесення підприємства у бажаний стан, скільки створюють передумови для спроможності підприємства змінюватися в цілому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в

довгостроковій перспективі. Фактично це передбачає перерозподіл наявних ресурсів як для забезпечення поточного функціонування підприємства, так і для створення потенціалу зростання. Стратегічні зміни для вітчизняних підприємств передбачають формування методології управління направленої на проактивне формування стратегії, що включає розробку моделей управління, принципів, методів та відповідного забезпечення. В результаті стратегічних змін підприємства повинно сформувати конфігурацію організаційної структури, технологій, процесів, процедур навчання та підвищення кваліфікації кадрів, які в майбутньому мають забезпечувати ефективне функціонування підприємства як реакцію до вимог зовнішнього середовища та як відповідь на його ризики.

Висновки. Пошук підходів до визначення адекватних внутрішніх та зовнішніх змін є першочерговою задачею у процесі формулювання проактивної стратегії сучасної організації. У ході дослідження зроблено систематизування існуючих моделей до організаційного розвитку. Узагальнення поглядів дослідників на природу стратегічних змін дозволило виокремити основні принципи побудови системи управління стратегічними змінами на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Lehmann-Ortega L., Leroy Fr., Garrette B., Dussauge P., Durand R. Strategor. Toute la strategie d'entreprise. 6eme edition. Paris: Dunod, 2013. 688 p.

2. Mintzberg H. Patterns in strategy formation. Management science. 1978. №24(9). P. 934-948.

3. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 358 с.

4. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Гардарика, 1998. 296 с.

5. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. № 6. С. 7-11.

6. Гусєва О. Ю. Дослідження парадигмальних підходів до управління стратегічними змінами на підприємствах. Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка. 2012. № 4. С. 130-139. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2012_4_20

7. Джейкобс Р. В. Стратегические перемены в реальном времени: Эфективное внедрение метода стратегических перемен путь к успеху. Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. 408 с.

8. Ліганенко І. В. Маркетингова стратегія в управлінні розвитком підприємства за умови стратегічних змін. Ефективна економіка. 2014. № 9. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3370

9. Міх О. М. Теоретичні засади управління стратегічними змінами на промислових підприємствах . Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 2. С. 99-102. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_2_25

10. Отенко В. І. Методичне забезпечення стратегічних змін машинобудівних підприємств: науковий та прикладний аспекти. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 445-451. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_65

11. Отенко В.І. Стратегічні зміни на підприємстві: сутність, види, інструментарій. Бізнес Інформ, 2011. № 8. С. 204-207.

12. Тоуминен К. Качество управления изменениями; пер. с англ. А. Л. Раскина. Москва : РИА Стандарты и качество, 2008. 96 с.

Міклухо-Маклай Марина Владиславівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Бакуліна Оксана Сергіївна,
к.е.н., доцент

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У роботі розглянуто антикризове управління як спосіб подолання кризових явищ на підприємстві за нестабільних умов господарювання. Визначено поняття «антикризового управління», виокремлено та згруповано основні етапи та прийоми антикризового управління підприємством.

Ключові слова: криза, антикризове управління, кризовий стан, етапи, прийоми антикризового управління.

Постановка проблеми. Сучасний рівень нестабільності економічного розвитку та зростання внутрішніх та зовнішніх загроз, що провокують дестабілізацію фінансового стану підприємства, вимагають від менеджменту впроваджувати екстрені заходи, які спрямовані на недопущення або вихід з кризи. Критична фінансова ситуація, яка склалась на багатьох вітчизняних підприємства засвідчує неможливість їх існування без належної системи управління і в першу чергу антикризового. Тому, реалізація сучасної концепції антикризового управління залишається досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Теоретичні, методичні і практичні аспекті антикризового управління підприємствами розглядали в своїх працях Е. Альтман, І. Ансофф, І. Бланк, В. Омельченко, В. Бугай, В. Василенко, Г. Дорощук, В. Козик, Е. Коротков, О. Скібіцький, Н. Кравацка А. Череп, Н. Шмиголь та ін.

Виклад основних результатів дослідження. Актуальність розгляду проблематики антикризового управління підприємством визначається потребою у новітніх науково-обґрунтованих методах управління економічними процесами. Сьогодні відзначається падіння кон-

курентоспроможності багатьох вітчизняних підприємств, поглиблення довгострокової системної кризи, погіршення умов існування у глобальному фінансовому середовищі. Тому реалізація сучасної концепції антикризового управління дозволить підприємствам зменшити розмір можливого збитку, знизити ймовірність виникнення нових кризових ситуацій, активізувати потенціал протидії кризовим явищам, покращити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції на ринку.

Незважаючи на існування значної кількості наукових підходів до вирішення основних теоретичних, методичних та практичних питань антикризового управління, недостатньо висвітленими залишаються питання застосування системного підходу та використання економічних інструментів антикризового управління на підприємствах.

Механізми антикризового управління відображають та охоплюють окремі, короткочасні та невзаємопов'язані підсистеми антикризового управління, із наданням пріоритетного значення вирішенню фінансових проблем, залишаючи поза увагою інші, не менш важливі компоненти – інвестиційну привабливість підприємства, організаційну культуру, оцінку вартості підприємства [5, с.44].

Узагальнення теоретичних підходів до визначення економічного поняття «антикризове управління підприємством» представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття «антикризове управління підприємством»

Автор	Сутність поняття
Бланк І.	Антикризове управління – це постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування.
Василенко В.	Антикризове управління – це управління, у якому під тиском запланованих чи випадкових факторів поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для наступного стійкого розвитку організації
Скібіцький О	Антикризове управління виступає запорукою міцного положення підприємства на ринку, стійких фінансів за будь-яких економічних, політичних та соціальних метаморфозів у країні. Це управління, яке націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання

Кривов'язюк І.	Антикризове управління слід розуміти як багатогранний та комплексний процес: як управління, в якому передбачається небезпека кризи завдяки діагностиці її симптомів та здійснюється розробка допоміжних заходів зі зниження негативних проявів кризи й використання її факторів для наступного розвитку; як управління, що застосовується в умовах настання кризового стану, в якому передбачається діагностика проявів кризи і здійснюється розробка заходів ліквідації наслідків кризи та згладжування факторів її впливу на подальший розвиток підприємства; як управління, що застосовується у після кризовий період, в якому передбачається діагностика рівня подолання кризового стану та виявлення резервів щодо запобігання його виникненню у майбутньому
Коротков Е.	Антикризове управління – це керований процес запобігання чи подолання кризи, який відповідає цілям організації та об'єктивним тенденціям її розвитку

Джерело: згруповано на основі [1, 2, 4, 5, 7].

Проведений аналіз теоретичних підходів науковців щодо визначення поняття «антикризове управління підприємством» дає змогу дійти висновку, що антикризове управління є підсистемою загальної системи управління підприємством або групою підприємств, яка покликана вирішувати питання попередження, виявлення, нейтралізації, подолання кризових явищ з мінімальними втратами, відновлення життєздатності підприємства, стабілізації його економічного стану з метою забезпечення безперервного функціонування та розвитку за допомогою методів і засобів сучасного антикризового менеджменту, нових інформаційних технологій, економіко-математичного моделювання.

Слід зазначити, що глибина та тривалість кризового стану на підприємстві будуть залежати від: кількості і розповсюдження економічних явищ; ступеня впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища; співвідношення сили впливу проміжних кризових явищ кожного фактора внутрішнього стану підприємства; значущості окремого фактора в межах діяльності конкретного підприємства.

Залежно від причини виникнення кризи кожним підприємством повинні розроблятися і реалізовуватися шляхи подолання кризи в межах відповідної антикризової політики, яка враховує сферу та специфіку діяльності, форму власності, розмір організації, наявні ресурси й можливості, реальне становище та рівень загрози [8, с. 21].

З огляду на це, до основних проблем антикризового управління підприємством належать проблеми розпізнання передкризових ситуа-

цій, методологічні проблеми життєдіяльності підприємства (проблеми фінансово-економічного характеру, організаційного, правового, соціально-психологічного змісту), проблеми аналізу та оцінки кризових ситуацій, проблеми прогнозування кризи, проблеми пошуку інформації, проблеми розробки інноваційних стратегій, проблеми інвестування антикризових заходів, маркетингу, проблеми банкрутства і санації підприємств [4, с. 226-229].

До заходів антикризового управління підприємством належать: заходи щодо підвищення ефективності виробництва за рахунок росту віддачі вкладеного капіталу; нормалізація грошових потоків, платіжної дисципліни; відновлення платоспроможності; скорочення витрат; активний маркетинг; впровадження перспективних технологій; відновлення основних фондів; зміна керівництва; удосконалення системи управління.

Основні етапи та прийоми антикризового управління діяльністю підприємства наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Основні етапи та прийоми антикризового управління

Етап	Зміст етапу
1	Попередження кризи, підготовка до її появи: проведення комплексної антикризової діагностики стану підприємства; визначення рівня розповсюдження кризових явищ у фінансово-господарській діяльності підприємства (превентивні заходи)
2	Вичікування зрілості кризи на базі надійного прогнозування для успішного вирішення проблем її подолання (прогнозування масштабів кризи)
3	Протидія кризовим явищам, уповільнення їх процесів – здійснення комплексу заходів антикризового управління в залежності від визначеного рівня розповсюдження кризових явищ на досліджуваному підприємстві (активна оборона)
4	Стабілізація ситуації за допомогою використання резервів, додаткових ресурсів на основі заздалегідь розроблених заходів антикризового управління
5	Розрахунок ризику на стратегічний період
6	Послідовний вихід з кризи
7	Оцінка ефективності реалізованих антикризових заходів
8	Прогнозування діяльності підприємства на перспективу
9	Передбачення і створення умов усунення наслідків кризи: розробка рекомендацій щодо подальшої роботи з урахуванням причин виникнення кризових явищ на досліджуваному підприємстві; контроль усіх сфер діяльності підприємства з метою запобігання повторенню виникнення кризи

Джерело: згруповано на основі [2, 3, 6].

Так, підприємство, яке має в своїй основі систему антикризового управління та використовує ефективні економічні інструменти, має переваги перед іншими підприємствами того ж профілю діяльності, оскільки має підґрунтя щодо залучення інвестицій, отримання кредитів, вибору постачальників та кваліфікованих кадрів, а отже має змогу розвиватися, збільшувати обсяги виробництва, конкурувати та постійно вдосконалюватись. Таке підприємство своєчасно сплачує податки в бюджет, внески у соціальні фонди, заробітну плату робітникам, дивіденди акціонерам, а банкам гарантує повернення кредитів та сплату відсотків за ними.

Висновки. Проведене дослідження дозволило встановити, що у сучасних умовах в Україні антикризове управління повинно покращити ефективність діяльності підприємства, вивести його з кризи. Крім того, антикризове управління ґрунтується на глибокому аналізі фінансово-господарського стану підприємства та розробці антикризових заходів, що дозволяє підприємству передбачити й уникнути банкрутство, а також підвищити ефективність його діяльності. Подальше використання антикризового управління пов'язане з досягненням докорінних покращень у бізнесі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Т. 2. – Киев: Ника-Центр, 1999.

2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / В.О. Василенко. – 2-ге вид. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005.

3. Дорощук Г.А. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / Г.А. Дорощук, Н.М. Дащенко. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2014.

4. Коротков Э.М. Антикризисное управление: ученик / М. Коротков. – 2-е изд. – Москва: Инфра-М, 2006.

5. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління як визначальна передумова розвитку сучасного підприємства / І.В. Кривовязюк // Економіка та держава: науково-практичний журнал, 2011. – №12, – С. 43-47.

6. Пілецька С.Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства: монографія / С.Т. Пілецька. – Київ: Центр учбової літератури, 2014.

7. Скібіцька Л.І. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник Л.І. Скібіцька, В.В. Матвєєв, С.М. Подрєза, В.І. Щелкунов. – Київ: Центр учбової літератури, 2014.

8. Череп А.В. Формування системи антикризового управління підприємством / А.В. Череп, В.М. Корженевська // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – Серія: Економіка та підприємництво, 2015. – №4 (85). – С. 97- 101.

9. Череп А.В. Сутність антикризового управління підприємством / А.В. Череп, В.М. Корженевська // Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях: X Міжнар. наук.-практ. конф.. – Запоріжжя, Україна (15-16 Жовтень 2015 р.). – С. 28-31.

10. Гурочкіна В. В. Формування та оцінювання науково-виробничого потенціалу підприємства / В. В. Гурочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 90-93.

11. Економіка підприємства: навч. посібник / [Л. Л. Лазебник, Г.П. Ляшенко, В.В. Ткаченко та ін.]; – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

Нановська Світлана Петрівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Дегліс Микола Васильович,
к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто економічну сутність реструктуризації та значення реструктуризація для підприємств

Постановка проблеми. Процес реструктуризації є ефективним способом зняття суперечностей між вимогами ринку і застарілою логікою дій підприємств, що враховує здійснення організаційно-

економічних, правових, технічних заходів, які спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність у вивченні проблеми реструктуризації пов'язана з тим, що на тлі загальної нестабільності економічного стану українського ринку великі компанії почали замислюватися над необхідністю створення ринкової вартості свого бізнесу. Зараз, багато питань, що пов'язані з фінансовою реструктуризацією, підприємств знайшли достатнє відображення як в зарубіжній, так і у вітчизняній літературі. Зокрема, ці проблеми висвітлені в працях М.Д. Аістової, Л.П. Белих, І.І. Мазура, Є.О. Фрезе, Ю.М. Чернявського, О.М. Клейменова, Р. Карасюка, Д.І. Коваленко, В.В. Лавриненко, О. В. Лепьохіна, Л.О. Лігоненка, Ю. Г. Лисенка, Т. В. Мізерної, А. М. Поддерьогіна, С. М. Салженіцина, О.О. Терещенка,М. Хаммера, Д. Чампі, В.Д. Шапіро та ін. Проте, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти проблеми потребують опрацювання. Серед них доцільно виділити питання, що стосуються реструктуризації підприємств з врахуванням виду економічної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів реструктуризації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні реструктуризація передбачає комплексність змін, а не зміну однієї сфери функціонування (виробництва, фінансів, маркетингу тощо).

Слово «реструктуризація» (restructuring) було введено в професійний вжиток Джеком Велчем із General Electric на початку 80-х років XX століття. З того часу воно мало декілька значень і кожний дослідник вкладав у нього різний зміст, залежно від мети та етапу застосування [1, с. 54].

Незважаючи на численні дослідження даної категорії, в економічній науці немає єдності у поглядах серед науковців.

На думку, С.О. Ареф'єва «реструктуризація підприємств» – це комплексні зміни підприємства через образ мислення підприємця, орієнтованого на потреби трансформаційних перетворень за рахунок знань та компетенції, якими володіє як сам підприємець, так і внутрішньо фірмовий склад відповідно до ринкових реалій з оглядом на перспективу [1, с. 58].

А.В. Череп та В.А. Довга вважають, що реструктуризація – це комплексне перетворення діяльності організації (підприємства, компанії), що полягає в управлінні з метою підвищення ефективності виробництва, стійкості, доходності, конкурентоспроможності, подолання збитковості, загрози банкрутства під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища [2, с. 27].

А.С. Копичинська, зазначає, що реструктуризація переважно включає організаційні зміни на підприємствах, а також змінюються цілі підприємства, здійснюється організаційна перебудова, відбувається поділ активів, переглядаються ринки і оптимізуються ресурси [3, с. 50]. Такого ж підходу дотримується і Ю.В. Батрін [4, с. 17].

П.В. Комарецька розглядає реструктуризацію як комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правові форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів [5, с. 62].

Б.М. Мізюк, зазначає, що реструктуризація – це зміна структури чого-небудь за визначеними параметрами (терміну, призначення, величини, пільг, виплат, проявів тощо) у зв'язку з умовами, що змінилися, і з метою вирішення проблеми [6, с. 62].

У своїй праці І.О. Щербань вказує на розуміння реструктуризації як комплексного перетворення підприємства, пов'язаного зі зміною властивих йому структур [7, с. 146].

Д.О. Семенова та О.С. Вовк, розглядають реструктуризацію як елемент технології виявлення поточних і перспективних резервів розвитку підприємства, використання яких дозволяє підвищити ефективність його діяльності на користь власників даного підприємства [8, с. 140]

Поняття «реструктуризації» має такі визначення: комплексні зміни із антикризовими заходами; кардинальні зміни організаційно-правової структури суб'єкта господарювання; комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням усіх сфер діяльності підприємства: від структури фінансів до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку; комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому; створення на базі підприємства кількох менших економічних одиниць; комплекс реоргані-

заційних заходів, які мають на меті вихід підприємства із кризи і забезпечення його подальшого розвитку.

Реструктуризація може бути спрямована на зміну наступного:

- правового статусу майна;
- організаційної структури підприємства;
- виробничої структури;
- структури виробничої програми;
- структури залученого капіталу;
- структури активів;
- структури доходів і витрат;
- структури персоналу;
- інших структур.

Розуміння характеру підприємства його джерел та того, як модифікувати потребує виважена та ефективна реструктуризація, не можна модифікуватись через наказ. Проте великі та "міцні" компанії з часом становляться над особистостями, вони вже не залежать від спеціалістів, що працюють в них, та не залежать від того, що у них в головах, навіть якщо замінити весь персонал такої компанії, нові люди, знаючи імідж фірми, що склався та підтримується пресою поводитимуться в її середині майже так само, як попередні, й це має бути враховано також.

Для того, щоб визначити все це у перспективі, доцільним є зосередження уваги на взаємопов'язаних аспектах підприємства.

1. Три види руху:

Рух компанії у загальному розумінні, що відноситься до руху у її бізнес-оточенні – така реструктуризація є макроеволюційною, історичною та такою, що типово відноситься до певних кластерів або всієї галузі економіки.

Рух частин компанії, коли компанія росте, старіє та прогресує крізь свій життєвий цикл – ця реструктуризація є мікро-еволюційною, такою, що відноситься до розвитку фірми та стосується її розміру та форми.

Боротьба за контроль та владу між індивідами та групами за допомогою часток у підприємства, для того, щоб мати змогу приймати рішення або отримати певні вигоди як реалізація своїх власних інтересів – реструктуризація тут фокусується на політичних вимірах та залучає революційну активність.

Три різновиди руху компанії допомагають розрізнити три основні форми реструктуризації, які є початковими кореспондуючими рівнями аналізу.

2. Три форми реструктуризації:

Тотожність реструктуризації у взаємовідносинах між нею як економічною одиницею та її оточенням: активи, якими вона володіє, та ринками, на яких вона працює, нішами, які вона займає, її стосунки з її покупцями, володарями, постачальниками та урядом. Ця реструктуризація відноситься до макро-еволюційних сил, руху в оточенні та можливості самої підприємства існувати певний час у цьому оточенні.

Так як економічне оточення репрезентує тиск на компанію та сенс її реструктуризації, компанія може незначно змінити себе, реформуючи свої взаємовідносини з оточуючою середою: змінюючи бізнес, у якому вона працює, продукти, які вона пропонує ринку, інвесторів, що пропонують капітал і так далі. Найбільш екстремальною зміною є випадок, коли компанія стає зовсім іншою (у своєму бізнесі, продукті, володінні і т.д.) задля зміни структури активів, переліку пропонуємих продуктів, певних ноу-хау, оточення, навіть рівня оподаткування.

Координаційна реструктуризація, що включає внутрішній порядок речей, установок про порядок дій, що встановлюють організацію.

Зміни у контролі, що відбувається у політичному вимірі, хто володіє ситуацією, або чиї інтереси домінують, хто володіє та управляє організацією. Це призводить до змін через злиття чи відчуження.

Три різновиди руху компанії також кореспондуються з трьома ролями дії у процесі реструктуризації, фазами у будь-якій певній послідовності реструктуризації та з традиційними організаційними рівнями.

3. Три ролі дії у процесі реструктуризації:

Важливість зв'язку між організацією та її оточенням у світі макро-еволюційних сил, є сферою стратегів-спеціалістів по реструктуризації. Роль стратегії реструктуризації часто, хоча не завжди, має місце на початку "послідовності реструктуризації", та, звичайно, не завжди, з кола відповідальності найвищих менеджерів.

Відповідальність за мікродинамічний розвиток реструктуризації посилює сама себе, й через це її внутрішня організаційна структура та самокоординація як певної підприємства, що рухається через свій життєвий цикл, залежить від інструментів реструктуризації. Роль інструментів реструктуризації часто асоціюється з "серединою" – на-

приклад, середина послідовності реструктуризації або середній рівень компанії. Концептуально ці інструменти асоціюються з фінансовим або прожект-менеджментом скоріше, ніж зі стратегічним.

Звичайно, стратеги також можуть бути виконавцями (тобто безпосередньо самі використовувати інструменти фінансового менеджменту), і навпаки середнього рівня менеджери можуть знайти себе у вирішенні макропроблем та формувати стратегічні цілі компанії або реструкторизовувати існуючі. Отже, ця особливість вказує на різницю у перспективах та рівнях відповідальності, яка слідує за тим, чи вирішили лідери діяти як стратеги, чи як виконавці.

Три різновиди руху, напевно, мають перевагу у багатьох напрямках реструктуризації. а три ролі дії не тільки демонструють відміну рівнів відповідальності, вони також відображають різні перспективи та інтереси груп. що можуть заважати будь-якій групі реалізувати свої цілі.

Висновки з даного дослідження. Враховуючи, що метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов трансформації економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків, то процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

– Ареф'єв С. О. Еволюція сутності та значення реструктуризації підприємства / С. О. Ареф'єв // Економіка і управління. – 2014. – № 2. – С. 53-59.

– Череп А. В. Сучасний стан та проблеми реструктуризації підприємств / А. В. Череп, В. А. Довга // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 4. - С. 25-33.

– Копичинська А.С. Обґрунтування важливості етапу контролю в процесі реалізації програми реструктуризації підприємства / А.С. Копичинська // Управління розвитком. – 2012. – №11 (132). – С. 50–52;

– Батрин Ю.В. Механизмы антикризисного управления предприятием:методы, опыт и результаты / Ю.В. Батрин. – Волгоград: Изд. ВолГУ, 2001 – 192 с.

– Комарецька П.В. Реструктуризація промислових підприємств в системі антикризового фінансового управління / П.В. Комарецька / Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №6 (73). – С. 61-64.

– Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

– Щербань І.О. Форми, методи і структури антикризового управління посередницькими організаціями / І.О. Щербань / Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8 (74). – С. 143-149.

– Семенова Д.О. Деякі аспекти процесів реструктуризації підприємств в умовах економіки перехідного періоду / Д.О. Семенова, О.С. Вовк / Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8 (74). – С. 139-142.

Нікітіна Аліна Анатоліївна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Дегліс Микола Васильович,
к.е.н., доцент

ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

Система ЖКГ це - одна з найважливіших галузей соціальної сфери, нарівні з освітою та охороною здоров'я, оскільки стосується всього населення в схемі соціальної взаємодії. У цій системі діють свої закони, стандарти, правила, унікальні для кожної країни, і зміна яких утворює певну історію. Можна говорити про особливості законодавства на тому чи іншому етапі розвитку держави, розглядаючи специфіку взаємодії індивідів в рамках правового поля. Завдання держави зводиться до визначення загальних правил взаємодії, імперативів розвитку та вироблення оптимальних механізмів функціонування галузі з урахуванням економічних реалій і соціальних очікувань населення [4].

Як відомо, нинішня система ЖКГ в Україні багато в чому є наступницею радянської системи соціальної політики в галузі соціаль-

ної сфери. По-перше, в переважній більшості це єдина державна система як в економічному, так і в управлінському розрізі. По-друге, вона побудована за принципом солідарності, причому як горизонтальної - коли відбувається централізований збір доходів з усіх громадян у вигляді житлово-комунальних платежів, податків, що надходять до державного бюджету, і т.д. І вже потім відбувається перерозподіл коштів; По-третє, першорядне значення приділяється не економічним показникам, таким як рентабельність при наданні послуг, отримання максимального прибутку, а соціальний захист населення: пільгові тарифи, кредити на поліпшення житлових умов, перехресне субсидування. Підвищене економічне навантаження на підприємства, організації та інші юридичні особи при оплаті тарифів дозволяє знижувати їх для населення. Однак серйозне навантаження на бюджет країни, оптимізація роботи галузі в ринкових умовах диктують необхідність реформування, перегляду ряду принципів і елементів старої системи соціальної політики. Для забезпечення здійснення такого реформування особливу увагу, на наш погляд, має бути приділено інноваціям в цій сфер.

Стан існуючого обладнання тепло та водопостачання, системи енергопостачання та технології, що застосовуються в процесі надання житлово-комунальних послуг не відповідають сучасним вимогам якості та безпеки. Обладнання трубопроводів та системи комунікацій перебувають у стані, що залишився після сімдесятирічного користування, адже більшість підприємств житлово-комунального господарства створювались у п’ятдесяті роки минулого століття. Високий ступінь зносу інфраструктури призводить до значних втрат при транспортуванні енергоносіїв та до негативної якості питної води. Тягар за сплату таких втрат лягає єповністю на споживачів житлово-комунальних послуг.

Аналіз перспектив системи ЖКГ повинен виходити саме із загального уявлення про можливі варіанти її функціонування. І альтернативою державній системі управління ЖКГ є приватна. Відхід від патерналізму і державної монополії, які часто критикують, - це і розвиток приватного бізнесу в ЖКГ, і передача прав управління та розпорядження житлово-комунальним фондом на приватні ініціативи мешканців через створення товариств власників житла. Таким чином, можливе створення конкурентного середовища з надання житлово-комунальних послуг (ЖКП). Цю ідею рекламують економісти, вбачаючи в ній єдину можливість вирішення економічних проблем галузі.

Однак для соціологів такий вектор реформування не настільки перспективний, так як будь-які соціальні, організаційні, економічні інновації підтримуються населенням тільки в тому випадку, якщо колишня система соціальної взаємодії оцінюється як незадовільна або інновації несуть в собі реальні переваги. І як показують соціологічні дослідження, населення не готове масово до відмови від державного управління і контролю в системі ЖКГ [2]

Звертаючись до історії, відзначимо, що будь-які зміни (реформування, модернізація) на державному рівні відбуваються через введення соціальних інновацій і відбиваються в законодавстві.Однак сама система управління житлофондом залишається в переважній більшості в рамках державної соціальної політики без істотних змін. При роздержавленні системи управління в ЖКГ не до кінця прораховані навіть економічні ризики відмови від принципів солідарності, що найбільш яскраво проявляється в накопиченні на капітальний ремонт і проблеми збереження цих коштів.

Ініціатива зі створення приватних структур повинна виходити від людей. «Хочеш в поганому ЖКГ обслуговуватися - обслуговуйся. Якщо хочеш товариство створити - мешканцям треба зібратися разом і проголосувати за це ». Таким чином, подібні дії повинні бути на добровільній основі. Все має бути прозоро і свідомо, місцеві органи влади дуже виважено повинні формували приватні або напівприватні організації. Приватник йде, щоб більше в кишеню покласти, але треба розуміти, що при приході в ЖКГ - найбіднішу систему - не можна сподіватися на заробіток, як на продажу зброї, переробці нафти або калійних добривах.Крім жорсткої альтернативи - тільки приватне або тільки державне управління в ЖКГ - зараз активно розглядають можливості державно-приватного партнерства, що виглядає найбільш оптимальним варіантом реформування галузі. Це поєднання різних елементів в рамках однієї одиниці господарювання [1]

Інновацією в сферіжитлово-комунального господарства будуть успішно впроваджені передові технології. В Україні розпочато реформу житлово-комунального господарства, держава не є стороннім наглядачем, а виступає активним учасником по залученню інвестицій та здійсненню інноваційної діяльності в сфері ЖКГ. В містах проводяться конкурси за тематикою прориву в житлово-комунальній сфер за підтримки місцевих державних адміністрацій [2,3]. Компанії-постачальники житлово-комунальних послуг намагаються впрова-

джувати сучасні енергозберігаючі програми, вкладають кошти в розробку та запуск сучасних механізмів енергопостачання.

Для інновацій, в тому числі в системі ЖКГ, необхідний ряд факторів, умов, які і створюють сприятливий або несприятливий клімат для їх виникнення, розвитку і поширення найбільш ефективних. Тут можна виділити кілька блоків, які важливо розглядати в комплексі:

1. Юридичний. Будь-яка інновація в системі обслуговування і управління в ЖКГ не повинна входити в суперечність із законодавством. Повинні бути створені легальні (законні) умови для розвитку тих чи інших форм управління і обслуговування, різні варіанти їх комбінування. І в Україні такі умови створені.

2. Економічний. Створення приватних фірм по облуговування житлового фонду, незважаючи на песимістичні твердження про неможливість «сподіватися на заробіток», все-таки має приносити прибуток - це необхідна умова для розвитку такого бізнесу. Це не благодійні чи громадські організації, які працюють на основі альтруїстичної мотивації їх членів. Тут істотним протиріччям і гальмом для розвитку приватних ініціатив виступає жорстка тарифна політика. Таким чином, тих мешканці, яких не влаштовує співвідношення «якість - ціна» пропонованих послуг в державній системі, будуть ініціювати створення приватних керуючих організацій.

3. Соціальний і соціально-психологічний. В першу чергу це такі показники громадської думки, як:

а) задоволеність населення якістю і ціною житлово-комунальних послуг;

б) інформованість про ціни і різних тарифи та пільги, умови і механізм надання адресної соціальної допомоги (якщо потребують), права та обов'язки;

в) довіру керуючим організаціям;

г) підтримка, легітимність (визнане більшістю як справедливе) перетворень та інновацій.

Від цих параметрів громадської думки залежить соціально-психологічний клімат в суспільстві, який складається або в соціальну стабільність при позитивних показниках, або в соціальну напруженість при негативних.

При розвитку недержавних форм управління ЖКГ через створення ОСББ особливої актуальності представляє виявлення такого потенціалу, як активність, громадянські ініціативи мешканців, інноваційна

сприйнятливість. Всі ці соціальні аспекти, поряд з економічними умовами, визначають перспективи розвитку системи ЖКГ в Україні.

Таким чином, житлово-комунальне господарство є однією з основних сфер життєзабезпечення громадян і чинником, що обумовлює стан національної безпеки. У зв'язку з цим все більш актуальними стають проблеми, пов'язані з використанням нових методів управління та оцінки результатів інноваційної діяльності в системі житлово-комунального господарства, спрямованих на досягнення високої якості життя населення. Для вирішення вищезгаданих проблем необхідно систематизувати пріоритетні напрямки інноваційного розвитку, виявити сутність і зміст інноваційної діяльності в системі ЖКГ. Потребує свого вирішення проблема формування системної моделі управління на основі виявлених принципів управління інноваційною діяльністю в системі житлово-комунального господарства з урахуванням основних положень системи управління якістю та інноваційного менеджменту. Більш того, доцільно розробити методичний підхід до управління інноваціями на основі побудови довгострокових взаємовигідних відносин з усіма учасниками, так чи інакше залученими в процес надання або споживання послуг, реалізованих з використанням інновацій в системі житлово-комунального господарства. Актуальною проблемою є пропозиція методики і розробка системи показників для здійснення комплексного аналізу та оцінки впливу результатів інноваційної діяльності в системі житлово-комунального господарства. Як і раніше залишається спірним питання методичного забезпечення оцінки ефективності процесу інвестування інноваційної діяльності в системі житлово-комунального господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інноваційна діяльність як засіб реформування житлово-комунального господарства України / К.О. Пересада // http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34078/1/45_205-211.pdf

2. Зв'язок житлово-комунального господарства та інновацій // http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/4389/1/

3. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник / Т.О. Скрипко. – К.: Знання, 2011. – 423 с.

4. *Стан* та *перспективи реформування житлово Комунального господарства України. Аналітичне дослідження.* КИЇВ – 2004 // http://www.parlament.org.ua/docs/files/8/1157700865_ans.pdf

5. Гурочкіна В. В. Формування та оцінювання науково-виробничого потенціалу підприємства / В. В. Гурочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 90-93.

6. Економіка підприємства: навч. посібник / [Л. Л. Лазебник, Г.П. Ляшенко, В.В. Ткаченко та ін.]; – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

Пашківська Марина Іванівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Бакуліна Оксана Сергіївна,
к.е.н., доцент

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна економіка України характеризується низкою деструктивних чинників, що впливають на діяльність підприємств. Серед них необхідно відмітити насамперед значну втрату ринків збуту продукції через її невідповідність міжнародним нормам якості, брак обігових коштів, низький рівень впровадження інновацій на виробництві. Саме тому в умовах нестабільної ринкової економіки керівництву підприємств доцільно вживати випереджувальних трансформаційних заходів радикального характеру, до яких належить реінжиніринг бізнес-процесів. Реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує значне підвищення результативності ведення бізнесу, суттєво збільшує рівень конкурентоспроможності її продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках збуту [3]. З огляду на це, впровадження процесно-орієнтованого управління в діяльності підприємств дозволить запровадити реалізацію системи управління вибором напрямів реінжинірингу бізнес-процесів з урахуванням нових стандартів процесного управління.

Теоретичні та практичні аспекти проведення реінжинірингу бізнес-процесів розкриваються у наукових працях таких учених, як-от:

Абдікєєва Н., Блінова А., Буніної Е., Ілляшенка С., Кутелева П., Мединського В., Мельника Л., Рєпіна В., Уткіна Е., Чухрай Н. та ін.

Безумовно, практично всю діяльність будь-якої організації можна представити у вигляді сукупності відповідних бізнес-процесів: тоді управління організацією перетворюється в управління бізнес-процесами. Так, істотне поліпшення розвитку організації – це не просто покращення певної характеристики діяльності останньої в цілому або окремої її ланки. У першу чергу, це перехід до якісно нового рівня ефективності бізнесу, здійснення прориву у діяльності, забезпечення стрімкого підвищення результатів функціонування суб'єктів господарювання [4].

Під бізнес-процесом розуміється сукупність дій, які отримуються на вході даних різних типів і продукують результат, що має цінність для споживача [2]. Іншими словами, бізнес-процес означає стійку, цілеспрямовану сукупність взаємозалежних видів діяльності (послідовність виконуваних робіт), які за певною технологією забезпечуватимуть створення цінностей у вигляді продукту чи послуги для споживачів. Слід також зазначити, що типовій організації процеси відбуваються у численних організаційних підрозділах. Бізнес-процеси можуть бути фрагментовані, приховані і навіть некеровані. Проте вони є першоосновою організації, засобом створення цінностей для прискіпливих споживачів [4].

Бізнес-процес є сукупністю бізнес-операцій, певною кількістю внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і завершуються створенням продукції, необхідної клієнту (клієнт - не обов'язково зовнішній відносно підприємства споживач, це може бути підрозділ організації або конкретний працівник). Призначення кожного бізнес-процесу полягає в тому, аби запропонувати клієнтові продукцію, що задовольняє його за вартістю, довговічністю, сервісом та якістю.

З огляду на це, доцільно виділити три основні групи варіантів удосконалення процесів:

– демпінг – постійне поліпшення (Continuous Improvement) – показники ефективності процесу збільшуються поступово, зростання йде на відсотки, ризики практично нульові;

– перепроектування процесу (Redesign) – змінюється технологія процесу, коректується послідовність операцій, але «успадковуються» ключові (найбільш принципові) бізнес-процеси, показники ефектив-

ності збільшуються на десятки відсотків, але й вірогідність ризикових подій теж достатньо значуща;

– реінжиніринг (Business Process Reengineering). Старий процес «усувається», замість нього впроваджується повністю новий. Якщо новий процес був спроектований правильно, ефективність збільшується в десятки і, навіть, сотні разів, а не на відсотки. Проте і вірогідність ризикових подій становить десятки відсотків (часто – до 70% при значних перетвореннях) [3].

Необхідно зазначити, що сьогодні існує багато різних поглядів на сутність поняття «реінжиніринг бізнес-процесів». Зокрема, у сучасній науковій літературі реінжиніринг бізнес-процесів охоплює декілька напрямів, що визначають відповідно два принципово різних методологічних підходи щодо його проведення. Засновником першого, «традиційного» підходу до реінжинірингу став М. Хаммер, визначає цей вид діяльності як «фундаментальне перепроектування бізнес-процесів компаній для досягнення докорінних поліпшень в основних актуальних показниках їх діяльності: вартість, якість, послуги і темпи». Він передбачає створення нових бізнес-процесів «з чистого аркушу» [6].

Одними з перших, хто прийняв та розвинув концепцію реінжинірингу бізнес-процесів у рамках другого підходу, були Робсон М. та Уллах Ф. Вчені визначили, що реінжиніринг бізнес-процесів – це інструмент, спеціально розроблений, щоб допомогти в обставинах, що вимагають масштабних змін та забезпечити реалізацію яких використовувані схеми поліпшення процесів неспроможні. Крім того, реінжиніринг бізнес-процесів використовує значну кількість інструментів і методів всередині звичайної структури, але його фокус, насамперед, спрямований на об'єднання функцій на макроорганізаційному рівні. Це означає, що субпроцеси можуть утримуватися в рамках однієї функції або підрозділу і до них теж можна застосувати реінжиніринг бізнес-процесів [5].

Страсман П. реінжиніринг розглядає як фундаментальне перепроектування бізнес-процесів компанії для досягнення значних покращень основних актуальних показників її діяльності: вартість, якість, послуги тощо [8]. Реінжинірингу бізнес-процесів охоплює здійснення змін на підприємстві, призначених для підвищення ефективності виробництва і швидкості реакції суб'єкта господарювання на зміни ринку (вимог споживачів, дій конкурентів та ін.). Загальний реінжиніринг містить і реінжиніринг підприємства, і поступове вдосконалення виробничих процесів

[1]. Українські вчені-економісти Череп А., Потопа К., Ткаченко О. визначають реінжиніринг як процес, який передбачає відмову від застарілих правил, систем і структур, що склалися на існуючих підприємствах, та пропонують нові способи організації діяльності з метою істотної зміни показників діяльності. Проведення реінжинірингу має за мету знизити вартість реалізованих бізнес-процесів, скоротити надлишки внутрішньофірмових робіт, роблячи працю працівників підприємства більш продуктивною шляхом покращення їх професійної підготовки та підвищення відповідальності [7].

Слід зазначити, що основною метою реінжинірингу бізнес-процесів є забезпечення виживання підприємства в екстремальній, кризовій ситуації, прискорення його реакції на зміни у потребах споживачів. З огляду на це, основними його завданнями є [4]: суттєве підвищення ступеня задоволеності споживачів; орієнтація підприємства на поточні й майбутні потреби споживачів; радикальне скорочення тривалості виробничого циклу; докорінне зменшення кількості процесів та їх вартості; різке зниження витрат часу на виконання функцій; значне поліпшення процесу управління якістю; підвищення ролі управлінських рішень та ініціативи кожного окремого виконавця; ефективна організація групової роботи; - різке зниження кількості працівників; забезпечення прискореного впровадження нових технологій; забезпечення адаптації підприємства до функціонування в умовах інформаційного суспільства.

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів – це революція: бурхливі, швидкі і кардинальні зміни, переосмислення всього того, що і як робилось раніше. Реінжиніринг можна застосовувати ще тоді, коли крах доволі далеко, тобто революційні зміни є гіпотетичними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов/ Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – М.: Экспо, 2007. – 592с.

2. Блинов А.О. Реинжиниринг бизнес-процессов /А.О. Блинов, О.С. Рудакова, В.Я. Захаров, И.В. Захаров.– М.: Юнити-дана, 2010. – 343с.

3. Гончар В.В. Управління системою стратегічних змін в діяльності підприємств: проблеми формування, розвитку та використання: монографія / В.В. Гончар. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2014. – 280 с.

4. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: монографія / за заг. ред. к.е.н., доц. Л.М. Таранюка.– Суми: ВВП «Мрія-1», 2010. – 440 с.

5. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес- процессов / пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эриашвили / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224с.

6. Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизируйте – уничтожайте / М. Хаммер // Открытые системы, - 2000.- №3, -С.23-27.

7. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.

8. StrassmannP. The Hocus-Pocus of Reengineering / P. Strassmann [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.strassmann.com/pubs/hocus-pocus.htm.

Приймак Володимир Сергійович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Дегліс Микола Васильович,
к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Маркетинг (marketing) – це діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів.

Трьома головними аспектами маркетингу є:

- аналітичний аспект (розуміння ринків);
- активний аспект (проникнення на ринки);
- ідеологічний аспект.

Існує п’ять концепцій маркетингу, кожна з яких відповідає певному етапу становлення цієї дисципліни (на основі цих концепцій будуються відносини виробника і споживача):

1. вдосконалення виробництва (пріоритет виробництву);

2. вдосконалення товару (пріоритет товару);

3. інтенсифікації зусиль збуту (пріоритет продажу);

4. традиційна концепція маркетингу (пріоритет потребам споживачів);

5. соціально-етичного маркетингу (пріоритет інтересам суспільства).

Основними функціями маркетингу є:

- аналітична (вивчення ринку, споживачів, конкурентів, товарної структури ринку, аналіз внутрішнього середовища підприємства),
- виробнича (організація виробництва нових товарів, матеріально-технічного постачання, управління якістю і конкурентноздатністю продукції),
- функція збуту (організація системи руху товарів, проведення цілеспрямованої товарної політики, організація сервісу, проведення цілеспрямованої політики збуту),
- управління та контролю (планування, інформаційне забезпечення, комунікаційне забезпечення управління маркетингом, моніторинг та аналіз).

Для здійснення маркетингової діяльності підприємство повинно:

- провадити комплексні дослідження ринку,
- робити аналіз ринку,
- сегментувати ринок,
- позиціонувати товар,
- розробляти маркетинг-мікс (маркетинговий комплекс) тощо.[3]

Взагалі діяльність маркетологів направлення на виконання основної функції підприємства. У своїй роботі маркетингові відділи використовують *маркетингові комплекси (марк.план).* Маркетинговий комплекс має наступні складові :

- Товар – інструмент за допомогою якого, підприємство задовольняє потреби ринку, виробляючи певну цінність, або надаючи певні послуги. Підприємство може вдосконалювати товар, створювати нові товари, змінюючись під потреби споживачів, і відповідаючи сучасним умовам ринку;
- Ціна – інструмент , який визначає розмір ціни продажу на товари підприємства, форми та способи її виплати споживачем;

- Продаж – даний інструмент використовується для формування способів реалізації товару від виробника, до кінцевого споживача, визначає інтенсивність, форми та методи продажу;
- Просування – інструмент, який направлений на формування попиту на товар.

Ці чотири елементи складають комплекс маркетингу. Відповідно до нього розробляються конкретні, сплановані дії. [4]

Будівельна галузь – невід'ємна частина системи економічних відносин. Діяльність в цій галузі пов'язана з тим, що відбувається на ринках товарів, послуг, робочої сили, капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів, тощо. Важливою складовою будівельної галузі є ринок комерційної нерухомості.

Організація маркетингу в будівельній компанії має ряд особливостей, що визначаються специфікою діяльності такого роду підприємств. Будівельна компанія, будучи, по своїй суті, виробничою організацією, має кінцевий результат виробничого процесу у вигляді завершеного будівництвом об'єкта, який як товар не розглядається, але виступає в якості рекламного елемента.

Товаром будівельної організації, запропонованим покупцеві у такому випадку виступає певний комплекс виробничих послуг, тобто будівельно-монтажних робіт, і компанія виступає на конкретному сегменті ринку як сервісне підприємство, висловлюючись мовою класичного маркетингу – підприємством, що виробляє послуги.

Отже, будівельна організація поєднує в собі одночасно характерні риси промислового підприємства та підприємства сфери обслуговування. Наслідкомцього є граничний характер маркетингу, що викликає необхідність комплексного підходу до його організації, і надає йому специфічні риси, не характерні як для виробничих, так і для сервісних підприємств. [5]

Розглянемо детальніше маркетингову політику на прикладі ПП «Житомир-Артпроект». ПП «Житомир-Артпроект» спеціалізується на будівництві адміністративних, промислових та житлових будинків і споруд, демонтажних роботах різного ступеню важкості, будівництві та ремонті доріг, виробленні металевих конструкцій, металообробці, та оренді будівельної техніки . Компанія працює на всій території України (Житомир, Київ, Вінниця, Рівне і т.д.), як із фізичними особами, так із підприємствами, та державними підрядами. Для продажу това-

рів та послуг використовується модель *виробник - кінцевий споживач* (B2C, B2B тощо).[6]

Основним направленням для даної компанії є спорудження різної складності будівель. Також активно розвивається направлення вироблення металоконструкцій. Цільовим напрямом маркетингової політики є розширення присутності на ринку за рахунок поліпшення якості, швидкості та оптимізації ціни, та впровадження нових технологій будівництва.[2]

Розглянемо детальніше спектр послуг із будівництва ПП «Житомир-Артпроект» :

- Будівництво котлованів
- Земляні роботи
- Влаштування водойм
- Берегоукріплення
- Демонтажні роботи (розборка будівель, розбивка бетону)
- Знесення будівель
- Розборка старих будівель
- Ремонт та будівництво житлових та нежитлових споруд (підготовчі роботи, бетонні роботи, влаштування фундаментів: стрічкових, свайних, збірних, монолітних)
- Будівництво металокаркасних споруд, монолітів, збірних будівель, дерев'яних будівель
- Влаштування перекриття (збірного, монолітного)
- Покрівельні роботи (каркасні, монолітні, збірні)
- Утеплення фасадів та перекриттів
- Оздоблювальні роботи
- Сантехнічні роботи (влаштування зовнішніх та внутрішніх мереж водопостачання).[1]

Отже, аналізуючи спектр, послуг даного підприємства, можна зробити висновок, що в основному діяльність ПП «Житомир-Артпроект» націлена на фізичних осіб (земляні роботи,сантехнічні роботи, оздоблювальні роботи, утеплення фасадів тощо), та юридичних осіб (будів. металоконструкцій, будівництво котлованів тощо). Завдяки тому, що ПП «Житомир-Артпроект» постійно проводить моніторинг новітніх тенденцій, та інновацій у сфері будівництва, проводить аналіз основних ринків, та потреб споживачів та на підставі цього розробляє власну маркетингову політику. Стратегія розвитку підп-

риємства направлена на удосконалення процесу, швидкості та якості надання послуг та вироблення товарів, упровадженні новітніх технологій у сфері будівництва, розширення виробничих потужностей, та кадрового складу підприємства, що дозволить у повній мірі виконувати поставлені цілі, та займати лідируючі позиції на цільовому ринку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Будівництво. ПП «Житомир-Артпроект» : веб-сайт. URL:https://amtbud.com
2. Головна . ПП «Житомир-Артпроект» : веб-сайт. URL:https://amtbud.com
3. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства: навч. Посібник Київ : Центр учбової літератри, 2010. 335 с.
4. Економіка підприємства: навч. Посібник / за заг. редакцією Л.С. Шевченко, Харків: Нац. уп-т « Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого» 2011. 208 с.
5. Маркетингова товарна політика: підручник / Криковцева Н.О., Саркісян Л.Н., Білецький О.Ю., Кортельова Н.В.; за заг. ред.. Н.О., Криковцевої. Київ: Знання, 2012 . 181с.
6. Про компанію. ПП Житомир-Артпроект» : веб-сайт. URL:https://amtbud.com.

Пятак Олександр Михайлович,
студент групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник:
Бакуліна Оксана Сергіївна,
к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЯ»

Перехід української економіки до сучасної стратегії економічного росту пов’язаний з інвестиціями в інновації, технологічним поновленням, модернізацією та реконструкцією діючих підприємств,

цілеспрямованою зміною структури відтворювального процесу на виробництв. Інвестиції сприяють підвищенню гнучкості виробництва, забезпечують накопичення оборотних коштів, виступають важливим елементом спільного капіталу підприємства, спричиняють вплив на обсяг, структуру модернізованого виробництва, кваліфікацію та мотивацію персоналу. Але разом із цим, нераціональне використання фінансових коштів призводить до заморожування і старіння виробничих потужностей та, як наслідок, до деградації і втрати економічної безпеки [2].

Сутність та ефективність інвестицій досліджували такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як О.І. Амоша, А.Н. Асаул, О.В. Барановський, І.А. Бланк, М.П. Войнаренко, І.С. Камінська, Дж.М. Кейнс, О.Є. Кузьмін, О.О. Орлов, В.Г. Ходаківська, Л.О. Чорна, С.В. Шумська, О.М. Ястремська та ін.

У сучасних українських реаліях, які характеризуються подоланням наслідків трансформаційного періоду, що затягнувся, та поточною світовою фінансовою кризою, пожвавлення інвестиційної та інноваційної діяльності є єдино можливим напрямком виходу з даної ситуації, що визначає передумови для подальшого економічного росту [1]. Розвиток інвестиційної діяльності забезпечує просте й розширене відтворення виробничих процесів суб'єктів господарювання, а також довгострокове вкладення капіталу в різні сфери та галузі економіки як всередині країни, так і за її межами.

Економічній сутності інвестицій присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, найбільш поширеною є праця У.Ф. Шарпа, Г.Дж. Александера, Дж.В. Бейлі, які досліджували цілі та інструменти фінансування, типи цінних паперів та фондових ринків, теорію та практику їх функціонування, методи управління інвестиціями, проблеми глобалізації інвестування. На думку вчених, інвестувати – це «розлучитись із грішми сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому» [3]. П. Массе визначає інвестиції як вкладення капіталу [4, с. 46]. С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі під терміном «інвестиції» розуміють витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, а також запасів [8, с. 549]. Найбільш широке визначення терміна «інвестиції» дав Дж. Кейнс, провівши глибоке та комплексне дослідження на мікро- та макрорівнях. Він вважав, що інвестиції – це «поточний приріст цінності капіталь-

ного майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду», «та частина прибутку за певний період, що не була використана для споживання». Він вважав, що на макрорівні інвестиції є своєрідним мультиплікатором, який спонукає до швидких темпів зростання попиту й доходу [6].

Досить цікавим є дослідження Т.В. Майорової, яка розглядає економічну сутність інвестицій стосовно різних підходів до їх змістовного наповнення, в залежності від рівня управління. Так, макроекономічний рівень передбачає визначення інвестиційних ресурсів, як не спожитої в теперішньому періоді частки валового внутрішнього продукту, котра забезпечує нарощення прибутку національної економіки в майбутньому періоді [7, с. 25]. В той же час мікроекономічний рівень передбачає розгляд інвестиційних ресурсів з позиції створення нового капіталу.

З огляду на це, інвестиції – це економічні ресурси, які спрямовані на збільшення реального капіталу суспільства, а саме: розширення та модернізацію виробництва; створення виробничої інфраструктури; створення товарно-матеріальних запасів та резервів; створення соціальної інфраструктури; підготовку та перепідготовку персоналу; науку та наукове обслуговування тощо [5, с. 44].

У господарській практиці, що пов'язана з інвестиційним процесом суб'єктів підприємництва, застосовується майже сто термінів, які характеризують різні види інвестицій. Зокрема виділяють наступні класифікаційні ознаки інвестицій:

1) залежно від рівня інвестиційного розвитку: агресивні (характеризуються високим ступенем ризику, високою прибутковістю і низькою ліквідністю), помірні (характеризуються помірним ступенем ризику при достатній прибутковості і ліквідності вкладень), консервативні вкладення пониженого ризику, які характеризуються надійністю і ліквідністю);

2) за об'єктами вкладання коштів: реальні (вкладення коштів у матеріальні, нематеріальні активи та інновації), фінансові (вкладення коштів у фінансові активи (переважно цінні папери));

3) за характером участі в управлінні підприємством: прямі (інвестування до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою), портфельні (придбання фінансових активів різних емітентів);

4) за формою власності на інвестиційні ресурси: державні (здійснюються центральними чи місцевими органами державної влади за рахунок коштів бюджету, а також державними підприємствами за рахунок власних чи запозичених джерел фінансування), іноземні (інвестиції міжнародних та іноземних організацій, фірм і громадян), власні (інвестиції формуються за рахунок фінансових ресурсів підприємця-інвестора);

5) за джерелами фінаснування: позикові (дані джерела фінансування інвестицій формують переважно за рахунок позичкових коштів, головна роль серед яких належить довготерміновим кредитам банків), залучені (залучені джерела фінансування інвестицій насамперед формуються за рахунок акціонерного капіталу шляхом емісії власних акцій, облігацій та інших цінних паперів) тощо.

Таким чином, виходячи з трактувань терміна «інвестиції» авторами це поняття трактується або майже однаково, або недостатньо повно й не завжди однозначно. Однаковою рисою всіх визначень терміну інвестиції є те, що під ними розуміють будь-яке вкладення коштів, навіть таке, яке не приводить до зростання капіталу й отримання прибутку. Отже, інвестиції – це сукупність майнових і фінансових ресурсів та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у власне виробництво задля його реконструкції, модернізації та запровадження новітніх технологій, а також в інші суб'єкти підприємництва та соціальної сфери задля отримання прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акуленко В.Л. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.Л. Акуленко, І.В. Новікова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 66–73.

2. Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність, як важливий елемент в системі управління / Л.Б. Бушовська, М.П. Войнаренко // VI Українсько-Польські наукові діалоги : тези наук. пр. Міжнар. наук. конф. (м. Яремче, 21–24 жовтня 2015 року). – Хмельницький : вид-во ХНУ, 2015. – С. 121–122.

3. Диха М.В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія / М.В. Диха. Хмельницький : ХНУ, 2011. – 207 с.

4. Докієнко Л.М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник / Л.М. Докієнко, В.В. Клименко, Л.М. Акімова. – Київ : Академвидав, 2011. – 408 с.

5. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник / А.П. Дука. – Київ : Каравела, 2007. – 424 с.

6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ.; общ. ред. и предисл. А.Г. Милейковский, И.М. Осадчая. Москва : Прогресс, 1978. – 494 с.

7. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. с англ. 2-го изд. – Москва : Дело ЛТД, 1993. – 864 с.

Шевченко Анастасія Святославівна,
студентка групи ПТМз-18-2
ННІ економіки, оподаткування
та митної справи
Науковий керівник:
Леган Ірина Миколаївна,
к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИЧИНИ ПРОЯВУ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто основні підходи до виділення причин банкрутства на підприємстві. Подальший розвиток набула класифікація причин банкрутства підприємства, що дасть можливість обирати методи попередження банкрутства.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні умови господарювання та стан економіки України зумовлюють поступове зменшення кількості прибуткових підприємств і відповідно, збільшення збиткових. Банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтуванням впливом різноманітних факто-

рів макро- і мікросередовища, а тому правомірно розглядається як плата за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, партнерів, наймі робочої сили, ринків збуту тощо. Це внутрішні причини банкрутства, на які припадає левова частка банкрутств суб'єктів підприємницької діяльності (приблизно 2/3) і лише 1/3 банкрутств, як свідчить світова практика, спричиняються зовнішніми факторами, які важко або неможливо передбачити і врахувати. [3]

Сьогодні у вітчизняній економіці утворився феномен щодо процедури банкрутства підприємства. Він полягає у тому, що деякі вітчизняні підприємства не зацікавлені у формуванні системи попередження банкрутства підприємства, а навпаки, ініціюють її проведення. Тобто власники та керівництво таких підприємств навчилися використовувати процедуру банкрутства у власних цілях і зловживати лояльністю законодавця до неплатоспроможних підприємств та прогалин чинного законодавства. Найактивніше процедуру банкрутства в Україні користовують з метою зміни права власності.

У наш час банкрутство є невід'ємним елементом ринкової економіки. Система норм, які регламентують відносини, пов'язані з банкрутством є господарсько-правовим інститутом, якому властиве єднання публічно-правових і приватноправових засад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. О. Терещенко дає таке визначення: "банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів". У "Фінансовому словнику" подається визначення, що "банкрутство – це неплатоспроможність боржника-підприємства, банку, іншої організації чи окремої особи платити за своїми борговими зобов'язаннями". Також проблеми банкрутства та антикризового управління знайшли відображення в працях таких вчених як Бланк І. О., Василенко І. О., Копилюк О. І., Лігоненко Л. О., Штангрет А. М.

Цілі статті. Метою статті є вдосконалення поняття банкрутства підприємства на основі аналізу існуючих тлумачень та світового досвіду розвитку інституту банкрутства. Також проаналізувавши існуючі передумови та причини банкрутства підприємств, розробити удосконалену класифікацію причин банкрутств

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття банкрутства характеризується різними його видами. У законодавчій і фінансовій практиці виділяють наступні види банкрутства підприємств:

1. Реальне банкрутство. Воно характеризує повну нездатність підприємства відновити в майбутньому періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність у силу реальних втрат використовуваного капіталу.

2. Технічне банкрутство. Цей термін характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаний істотним простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує обсяг його фінансових зобов'язань. [1]

3. Навмисне банкрутство. Воно характеризує навмисне створення (чи збільшення) керівником чи власником підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах чи в інтересах інших осіб; свідомо некомпетентне фінансове управління.

4. Фіктивне банкрутство. Воно характеризує свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань чи знижки із суми кредитної заборгованості.

Передумови банкрутства різноманітні - це результат взаємодії численних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Їх можна класифікувати в такий спосіб.

Внутрішні фактори:

1. Дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності чи неефективної інвестиційної політики.

2. Низький рівень техніки, технології й організації виробництва.

3.Зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, його виробничої потужності і як наслідок – високий рівень собівартості, збитки, "проїдання" власного капіталу.

4. Створення наднормативних залишків незавершенного будівництва, незавершенного виробництва, виробничих запасів, готової продукції, у зв'язку з чим відбувається затоварення, сповільнюється оборотність капіталу й створюється його дефіцит. Це змушує підприємство „залазити" в борги, що може бути причиною його банкрутства.

5. Погана клієнтура підприємства, яка платить з запізненням чи не платить зовсім через банкрутство, що змушує підприємство самому залазити в борги. Так зароджується ланцюгове банкрутство.

Відсутність збуту через низький рівень організації маркетингової діяльності по вивченню ринків збуту продукції, формуванню портфеля замовлень, підвищенню якості і конкурентоздатності продукції, виробленню цінової політики.[2]

Залучення позикових коштів в оборот підприємства на невигідних умовах, що веде до збільшення фінансових витрат, зниженню рентабельності господарської діяльності і спроможності до самофінансування.

Швидке і неконтрольоване розширення господарської діяльності, у результаті чого запаси, витрати і дебіторська заборгованість зростають швидше обсягу продажу. Звідси з'являється потреба в залученні короткострокових позикових коштів, що можуть перевищити чисті поточні активи (власний оборотний капітал). У результаті підприємство підпадає під контроль банків і інших кредиторів і може піддатися погрозі банкрутства.[4]

До зовнішніх факторів відносяться наступні:

1. Економічні: кризовий стан економіки країни, загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, рістцін на ресурси, зміну кон'юнктури ринку, неплатоспроможність і банкрутство партнерів. Однієї з причин неспроможності суб'єктів господарювання може бути неправильна фіскальна політика держави. Високий рівень оподатковування може стати не під силу підприємству.

Політичні: політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, розриви економічних зв'язків, втрата ринків збуту, зміна умов експорту й імпорту, недосконаліть законодавства у сфері господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності й інших проявів регулюючої функції держави.

Посилення міжнародної конкуренції в зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу.

Демографічні: чисельність, склад народонаселення, рівень добробуту народу, культурний рівень суспільства, що визначають розмір і структуру потреб і платоспроможний попит населення на ті чи інші види товарів і послуг.

5. Неплатоспроможність пов'язана з недосконалим податковим законодавством (провина держави), коли підприємство, одержавши від покупця кошти, повинне сплачувати податки. Виходить пара-

докс – невигідно бути законослухняним суб'єктом. Якщо сплатиш усі податки, не одержавши гроші від покупця, то станеш банкрутом, і навпаки, не сплатиш податків – можна сподіватися на їхню відстрочку чи прощення, але банкрутом не будеш.

Банкрутство є, як правило, наслідком спільної дії внутрішніх і зовнішніх факторів. У розвитих країнах з ринковою економікою, стійкою економічною і політичною системою руйнування суб'єктів господарювання на 1/3 зв'язано з зовнішніми факторами і на 2/3 – із внутрішніми. [5]

До сучасних причин виникнення банкрутства підприємства належать:

1) зростання ролі ТНК, збільшення великих компаній через процесизлиття, об'єднання, а отже, рівняконкуренції;

2) зростання вимог та потреб споживачів до продукції підприємств;

3) зростання частки наукомістких продуктів та послуг;

4) значне скорочення життєвого циклу товарів та послуг;

5) взаємозалежність економік різних країн та можливість виникнення "ефекту доміно" під час фінансово-економічних криз та банкрутств підприємств (наприклад,: Азійська фінансово-економічна криза 1998 року, яка охопила багато країн і зумовила негативні наслідки навіть у фінансовій системі України) [6]

Аналіз діяльності вітчизняних підприємств дав змогу виділити такі внутрішні причини банкрутства підприємств:

1) некваліфікований менеджмент;

2) низька корпоративна культура та відсутність корпоративних цінностей;

3) відсутність стратегічного менеджменту на багатьох підприємствах;

4) боротьба між міноритарними та мажоритарними власниками підприємств;

5) зношеність основних фондів та відсутність коштів для їх оновлення;

6) недосконалі системи мотивування та низька продуктивність праці порівняно з іншими країнами;

7) відсутність систем попередження банкрутства підприємства;

8) наявність великої кількості зловживань та махінацій менеджменту;

Таким чином, у законодавчій і фінансовій практиці існує декілька видів банкрутства підприємств. Банкрутство підприємство зумов-

лено різноманітними факторами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Не дивлячись на статистику розвинутих країн, в нашій країні значна частина банкрутств пов'язана з зовнішніми факторами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його облік та всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, в рамках ще не збудженої справи про банкрутство. На відміну від прийнятого у літературі поділу на внутрішні та зовнішні причини, в роботі запропоновано такі ознаки поділу: спосіб закріплення, рівень керованості, період впливу, елементи виникнення, місце виникнення в організації, рівень виникнення, механізм дії, етапи функціонування підприємства, масштаби, види залучених ресурсів, етапи діяльності у певній сфері.

Для удосконалення системи попередження банкрутства підприємства необхідно розв'язати багато завдань, а саме: уточнити поняття банкрутства та класифікувати причини виникнення банкрутства; чітко виділити недоліки управління банкрутством в Україні; порівняти вітчизняний та зарубіжний досвіди у сфері запобігання банкрутству.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гришова І. Ю. Санація підприємства як чинник його фінансової захищеності / І. Ю. Гришова, І. П. Островська, А. Менкконен // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія "Фінанси і кредит". – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua›cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis

2. Долбнєва Д. В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні тазаходи по запобіганню їх неплатоспроможності / Д. В. Долбнєва // Бізнесінформ.– 2015. – № 10. – С. 244–250

3. Закон України "Провідновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" // www.gov.ua

4. Руденко Є. М. Сучасні тенденції банкрутства в Україні та заходи запобігання неплатоспроможності вітчизняних підприємств / Є. М. Руденко //Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014 – Вип. 5. –Част.3. – С. 21–25

5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2009. – 412 с

6. Удовиченко О. Вдосконалення процедури банкрутства – нагальна потреба часу // www.yurgazeta.com/writer

7. Шавкун В. М. Глобальна фінансово-економічна криза та її впливна економіку України // Вісник Хмельницького університету. Т. 3. – № 2. – 2011. – С. 228–231.

8. Гурочкіна В. В. Формування та оцінювання науково-виробничого потенціалу підприємства / В. В. Гурочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 90-93.

9. Економіка підприємства: навч. посібник / [Л. Л. Лазебник, Г.П. Ляшенко, В.В. Ткаченко та ін.]; – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с.

Наукове видання

Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ»

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКИ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА МИТНОЇ СПРАВИ

У чотирьох частинах

Частина 3

Відповідальний за випуск ***Швабій К. І.***

Відповідальний редактор ***Панура Ю. В.***

Форматування та комп'ютерна верстка ***Шамардак Н. М.***

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 20.11.2019. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 15.2.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 834.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016