

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ І ФІНАНСІВ

*ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ МОЛОДІЖНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ*

***ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК  
ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН  
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ  
ПРОЦЕСІВ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ***

**м. Житомир, 22 квітня 2016 р.**

***ТЕЗИ ВИСТУПІВ***

Житомир  
2016

ББК 65.6  
УДК 339.92  
Е 45

Друкується за рішенням Вченої ради  
Житомирського державного технологічного університету  
(Протокол № 1 від 12.05.2016 р.)

*Редакційна колегія:*

*д.е.н., проф. О.А. Лаговська (Україна)*  
*д.е.н., доц. К.В. Романчук (Україна)*  
*к.е.н., доц. А.В. Рабошук (Україна)*  
*к.е.н., доц. К.В. Шиманська (Україна)*  
*к.е.н. В.В. Бондарчук (Україна)*  
*к.е.н. В.В. Ксендзук (Україна)*

**Економічний розвиток європейських країн в контексті  
Е 45 інтеграційних процесів: уроки для України** : тези виступів  
Всеукраїнського молодіжного економічного форуму (22 квітня  
2016 року). – Житомир : ЖДТУ, 2016. – 214 с. (Електронне  
видання)

ISBN 978-966-683-458-7

До збірника включено тези доповідей молодих науковців України, Республіки Білорусь та Республіки Польща – учасників Всеукраїнського молодіжного економічного форуму «Економічний розвиток європейських країн в контексті інтеграційних процесів: уроки для України», у яких представлено матеріали досліджень з питань економічної складової інтеграційних процесів в Європі, сучасного стану та перспектив інтеграції України до європейського соціально-економічного простору, зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС.

**УДК 339.92**  
**ББК 65.6**

*Матеріали подано мовами оригіналу. Погляди, висловлені в тезах, є позицією авторів. Відповідальність за точність викладення матеріалу та достовірність використаних фактів несуть автори та їх наукові керівники*

ISBN 978-966-683-458-7

© ЖДТУ, 2016

## ЗМІСТ

### Секція 1.

#### Інтеграційні процеси в Європі: економічна складова

<b>Бондарчук В.</b> Структурні зрушення в економічній системі ЄС: випадковість чи закономірність розвитку економічної моделі?	7
<b>Védrine O.</b> The Need of a Political Union for the European Continent	9
<b>Горба А.</b> Особенности перехода на МСФО в Республике Беларусь	11
<b>Hrybuniuk N., Raboshuk A.</b> Corporate Governance Development under the European Integration	15
<b>Ильюк В.</b> Человеческий ресурс как основной потенциал организации	19
<b>Квачов О.</b> Досвід розвитку малого та середнього бізнесу в контексті європейської інтеграції	23
<b>Narojczyk S.</b> Znaczenie stałych kooperantów w procesie integracji między organizacjami na przykładzie dużego przedsiębiorstwa z Wielkopolski	26
<b>Neldner J.</b> Luka gospodarcza i brak stabilności politycznej głównymi barierami przystąpienia Ukrainy do Unii Europejskiej	30
<b>Петрунь А.</b> Організація обліку витрат на оплату праці в сучасних умовах	35
<b>Попкова К.</b> Мінімізація ризиків міжнародної інвестиційної діяльності	37
<b>Raboshuk A., Revenko A.</b> Optimization of the Capital Structure of Corporations under Integration Processes	38
<b>Самосей А.</b> Формування облікової політики корпорацій з урахуванням вимог європейського законодавства	40
<b>Sielicka E.</b> Wpływ integracji europejskiej na rozwój rynku usług logistycznych	43
<b>Sribna A.</b> Integration to EU: Challenges for Ukraine	47
<b>Ходзицька В.</b> Стратегія антикризової безпеки виробничих підприємств	49

### Секція 2

#### Стан та перспективи інтеграції України до європейського соціально-економічного простору

<b>Волинець Н.</b> Соціальна відповідальність бізнесу в країнах Європи та Україні: порівняльний аспект	53
<b>Гавриловська Д.</b> Ідентифікація проблеми відсутності інвестицій в Україні через аналіз складових індексу економічної свободи	56
<b>Горовий Д., Горова К.</b> Тарифікація міських пасажирських перевезень у світі	61
<b>Гужва О.</b> Біполярність векторів інтеграційного розвитку України	63
<b>Дем'янчук Ю.</b> Уроки німецького економічного дива для України	66
<b>Дубовенко М.</b> Analiza rynku franczyzy na terenach Unii Europejskiej oraz perspektywę rozwoju na Ukrainie	69
<b>Єрофєєва Д.</b> Інтеграція України в європейський простір	72
<b>Кирий І.</b> Вплив євроінтеграції України на франчайзинг	74
<b>Коберник І.</b> Порівняння розвитку внутрішнього аудиту в Україні та ЄС: організаційні питання	79

<b>Копилова Д.</b> Ринок облігацій ЄС та України: порівняльний аспект	82
<b>Кучер В.</b> Економічний базис розвитку кіберспорту: досвід європейських країн та уроки для України	85
<b>Лавренюк О.</b> Діяльність ломбардів в Україні: інтеграція європейського досвіду	88
<b>Левицька К.</b> Сутність мита та його значення	89
<b>Marcinkowski В.</b> Korzyści zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie	91
<b>Можарівський С.</b> Огляд методів амортизації основних засобів в Україні та країнах Європи	96
<b>Нікітіна А.</b> The contemporary system of risk-management of enterprises on the context of Ukraine's attempt to join the European Union	100
<b>Осауленко К.</b> Сучасний стан оподаткування діяльності страхових компаній в Україні в контексті інтеграційних процесів	102
<b>Покотило А.</b> Огляд ринку інновацій в Європі та Україні	105
<b>Полоус О.</b> Менеджмент взаємодії зацікавлених сторін в аеропортовій діяльності	108
<b>Полевич К.</b> Інституціональні проблеми вітчизняної вищої освіти в глобальному освітньому просторі	112
<b>Попова А.М.</b> Перспективи розвитку міжнародного туризму як засобу підвищення експортного потенціалу України	117
<b>Ритченко Ю.</b> Основні проблеми страховиків на ринку фінансових послуг України в умовах євроінтеграції	118
<b>Саакян А.</b> Освітні послуги як форма торгівлі послугами: досвід країн ЄС та України	121
<b>Саківська О.</b> Role of Integration Processes in the Development of the European National Economies	125
<b>Симура М.</b> Адаптація нормативного регулювання зовнішнього аудиту до вимог ЄС	128
<b>Сінельнікова Х.</b> Реформи у сфері адміністрування ПДВ як наслідок виконання Україною угоди про асоціацію з ЄС	132
<b>Сірацька А.</b> Адаптація вимог до ведення бухгалтерського обліку в акціонерних товариствах України до європейського законодавства	135
<b>Соколовська В.</b> Оподаткування податком на прибуток підприємств: практика країн ЄС та національна практика України	139
<b>Сомова Т.</b> Перспективи розвитку в Україні франчайзингових відносин з європейськими партнерами	142
<b>Ткачук М.</b> Проблеми забезпечення якості українських товарів при виході на ринки ЄС: проблеми та шляхи вирішення	144
<b>Чернишенко Я., Гордієнко Л.</b> Порядок оцінки залишків незавершеного виробництва за статтями калькулювання	146
<b>Чирук М.</b> Сравнительный анализ аудиторской деятельности на территории Беларуси и Украины	149
<b>Шайдецька І.</b> Звітність управлінського персоналу: порівняння вимог законодавства європейського союзу та національних правових норм	152

<b>Шеверєва О.</b> Фінансова звітність: сучасний стан та необхідні зміни в нормативному регулюванні в розрізі інтеграції України до європейського соціально-економічного простору	155
<b>Шимчук Ю.</b> Реформування податку на доходи фізичних осіб в Україні в контексті євроінтеграційних процесів	160
<b>Юревич В.</b> Перспективи українських виробників продовольчої продукції на європейських ринках	164

### Секція 3

#### Зовнішньоекономічні відносини України з країнами ЄС

<b>Бондарчук В., Романчук К.</b> Розрив у рівнях економічного розвитку України та країн ЄС як об'єктивна реальність євроінтеграції України	167
<b>Вакульчук Ю.</b> Формування експортної стратегії України як фактор розвитку зовнішньої торгівлі з ЄС	169
<b>Гарманчук О.</b> Розмежування витрат між імпортером та експортером за умови використання категорії "С" правил Інкотермс	171
<b>Загоровська О.</b> Зовнішньоекономічні відносини України з Італією	175
<b>Kamenchuk J.</b> Ukraine's European integration: advantages and disadvantages	179
<b>Kaminska T.</b> Doświadczenie wsparcia państwowego venture kapitału krajów europejskich	181
<b>Kovalchuk O.</b> Foreign activity of Ukraine: relations with Romania	184
<b>Ксендзук В.</b> Експортні операції до країн Європейського Союзу: стан та перспективні напрями розвитку	187
<b>Літовченко С.</b> Наслідки лібералізації руху капіталу у взаємовідносинах України з ЄС	189
<b>Mykhalchenko I.</b> Air Service Regulation between Ukraine and European Union	193
<b>Nowak D.</b> Problemy rozwoju Polsko-Ukraińskiej współpracy przedsiębiorstw	195
<b>Порадовська С.</b> Зовнішньоекономічні відносини України з країнами ЄС	199
<b>Рабошук А., Шиманська К.</b> Стан і перспективи зовнішньої торгівлі між Республікою Польща та Україною	202
<b>Сероветнік Д.</b> Міжнародні фінансові відносини України та Німеччини	204
<b>Ткачук М.</b> Двосторонні економічні відносини між Україною та Польщею: проблеми та перспектив	207
<b>Шиманська К.</b> Тенденції зовнішньої міграції населення Польщі в процесі її євроінтеграції: модель для вивчення в Україні	209
<b>Шпедько А.</b> Ринки товарів і послуг ЄС та перспективи входження на них України	212
<b>Нечасний О.</b> Мінімальна заробітна плата країн Європейського союзу та України: порівняльний аспект	215
<b>Редько К.</b> Перспективи входження України на європейські ринки	218
<b>Солом'янюк А.</b> Регулювання бухгалтерського обліку та аудиту операцій з нематеріальними активами: МСФЗ та директива ЄС	220
<b>Сторожук І.</b> Шляхи підвищення конкурентноспроможності української сільськогосподарської продукції на міжнародному ринку	222



**СЕКЦІЯ 1.**  
**ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЄВРОПІ: ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА**

УДК 339

**Бондарчук В., к.е.н.,**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

**СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЄС:  
ВИПАДКОВІСТЬ ЧИ ЗАКОНОМІРНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ  
МОДЕЛІ?**

Європейський союз на сьогодні знаходиться в досить скрутному становищі, що зумовлено складною економічною ситуацією у ряді країн його членів. Наслідки фінансової кризи 2007-2008 рр. та рецесії 2011-2012 рр. відчуваються і до сьогодні. Це проявляється у дефіциті платіжних балансів країн та зменшенні ділової активності бізнесу. Така ситуація сприяє формуванню негативних тенденцій в розвитку регіону, що порушує стабільність та гармонійність його розвитку. Виникнення структурних дисбалансів є серйозною загрозою для успішного майбутнього економічної системи Європейського Союзу.

Поглиблення європейської боргової кризи було спричинене ще й тим, що економіки країн ЄС тісно пов'язані між собою. Окрім структурних зрушень в сфері міжнародної торгівлі відбулися і зрушення в сфері фінансових відносин. Дефіцити платіжних балансів ряду країн сприяли погіршенню внутрішньої економічної ситуації, що зумовлювало необхідність залучення зовнішньої економічної допомоги за рахунок державних бюджетів інших країн. Така ситуація призвела до погіршення не лише тих країн, які отримували допомогу (незважаючи на макроекономічну допомогу, економічна ситуація в таких країнах як Італія, Греція, Португалія, Іспанія продовжувала погіршуватись), послабилося становище і країн кредиторів – Німеччини, Франції. Саме під час рецесії 2011-2012 рр. проявилася одна з очевидних особливостей ЄС – це значна взаємозалежність економік країн, які до нього входять. З одного боку така взаємозалежність дозволяє досягти синергетичного ефекту під час економічного піднесення, проте з іншого боку – вона діє негативно під час економічного спаду, оскільки впливає на всі країни без виключення.

Якби країни єврозони повністю зберігали свій суверенітет, то ситуацію могла б врятувати девальвація національних валют країн, що зазнали економічних труднощів. Італія в 2009 році повинна була б девальвувати свою валюту на 40%, Греція і Португалія - на 30-40%, а Іспанія - на 30%. Це підвищило б конкурентоспроможність національного виробництва за рахунок зменшення ціни їх продукції на світовому ринку, і зробило б ці країни більш привабливими для іноземних інвесторів. Однак, оскільки національних валют у країн єврозони більше немає, цей шлях для них закритий. Неможлива і додаткова емісія (яка вирішила б, хоча б ціною зростання інфляції, проблему внутрішнього боргу), так як її в ЄС контролює ЄЦБ.

З іншого боку, відмова від євро стане піком економічної кризи. Можливий вихід Греції із зони євро дуже швидко призведе до зростання її заборгованості та посилення економічної кризи. Не можна дати гарантій того, що окрема країна не покине євროзону, однак це не буде вирішення наявних проблем, а призведе до посилення кризи.

Структура і правила функціонування ЄС такі, що це інтеграційне угруповання фактично представляє собою єдину державу, в той час як формальний суверенітет його окремих членів на практиці істотно обмежується, особливо в економічній сфері. В цьому випадку для країн, що складають периферію євросони, логічним є очікування економічної допомоги з боку інших членів Союзу або його центральних структур. Однак, згідно Лісабонського договору, жодна з країн-членів ЄС не несе відповідальності за погашення боргів іншої держави. Договір про створення ЄС забороняє викуповувати борги окремих країн, а також жодна з держав не має права безпосередньо кредитувати уряди держав-учасниць Союзу і ЄЦБ.

Криза показала необхідність змін прийнятих правил функціонування єдиної Європи, коли монетарна політика Союзу передана на наднаціональний рівень, але не існує ні механізмів, ні наднаціональних органів, що перешкоджають перевищенню витрат над доходами в окремих країнах ЄС. Ці зміни означали б подальшу передачу національних повноважень на наднаціональний рівень, а, отже, більше обмеження суверенітету окремих країн ЄС.

В цілому ж, розглядаючи економічну систему ЄС з позиції дисбалансів національних економік, варто зазначити на складність регулювання економічних процесів цієї системи. Зрозумілим є той факт, що існуюча структура ЄС має бути видозмінена, але проблема в тому, що ще не розроблений вектор таких змін. Наявність економічних проблем країн півдня буде негативно впливати на темпи зростання країн півночі, що рано чи пізно призведе до загострення проблем єдності ЄС.



УДК 327

**Védrine Olivier**, professor (h.c.)

EU Expert,

*President of the Continental European Union Club,*

## **THE NEED OF A POLITICAL UNION FOR THE EUROPEAN CONTINENT**

### **The Brakes for a Powerful Continental Europe**

A powerful Continental Europe has certain brakes incorporated into its collective memory or sub consciousness which today can be overcome. Only a part of the Eastern Europe was liberated from the Soviet Union heritage, we should also free the other former states members of the Soviet Union from the soviet heritage, include the Russian Federation itself. Instead of giving up on our future we should take it in our hands. The 'European Battle' for Ukraine is a key point of the liberation of all the former states members of the Soviet Union from the soviet heritage. The victory of Ukraine will be and for sure the victory for all Europe. Ukraine is in the center of the continental Europe, the control of Ukraine is a strategic issue to stabilize the entire European continent. The success of the European reforms in Ukraine is a weapon against the Putin's system. The successes of Ukraine will be the end of the soviet heritage in the Russian Federation. The European Union must stop to think that the Russian Federation is still a superpower state. The Russian Federation is not so powerful than the Soviet Union was! The army of the Russian Federation is not the Red Army! The economy of the Russian Federation represents 2,86% of the gross domestic product (GDP) of the whole world (figures 2013). And this economy is now collapsing because of the sanctions against the Putin's policy in Ukraine, because of the low price of the oil and also because of the inefficiency of the economic system in the Russian Federation based on corruption and a soviet culture of management.

If we want to compare; US plus EU plus Canada plus Australia represent around 46, 25 % of the gross domestic product (GDP) of the whole world (figures 2013). And NATO is still and for a long time the most powerful military organization.

The Russian Federation will have some big changes because of the economic crisis. This economic crisis will become a social crisis and at the end a political crisis. We can assist in the nearest future like for the end of the Soviet Union to the end of the Russian Federation as it is nowadays. The dream of the Putin's system was to build a new Soviet Union with the Russian Federation and with the EuroAsiatic Economic Community, this dream collapsed. This dream collapsed for several reasons, at first because no serious reforms were done, the corruption was established as a system of governance of the state, the economy is only based on raw materials with no efficient investments in new technologies and at the end because of Euromaidan

Revolution in Ukraine. The territorial integrity of the Russian Federation is not guaranteed, when the Putin's system will collapse that will be difficult for Moscow

to save the unity of all the Russian Federation. After the story and the crimes of the Soviet Union and its collapse, after the economic and political crisis of the Russian Federation and the bad governance of the Putin's system, some republics of the Russian Federation will ask for their independence. To build the European Continental Union that will not be a problem to admit those new independent republics and nations. Nowadays, the Russian Federation of the Putin's system is a problem for the European Continent!

### **The Need for a Political Union**

At first the European Union as we see now is not the final step of the European construction but only one step and the final step is the construction of an union for all the Continental Europe.

The European Union confirmed at the Nice summit its willingness to enlarge from the year 2003, admitting new members who met the conditions of accession. We are now 28! However we must ask ourselves the question that has yet to be answered, what will be the geographical boundaries of Europe? In my opinion, the borders of Europe are the borders the Council of Europe in Strasbourg, 47 states now. If we do not develop a "hardcore" of members as the vanguard of the political union we will lament the dilution of the European Union as it enlarges.

The pressure of enlargement should have made the EU take a qualitative leap by strengthening the common policies, allowing new members to integrate into a reformed institutional framework. Through a complete institutional shake up and the creation of a hardcore of members we could bypass the blockages accumulated since the signing of the Maastricht treaty and stop condemning Europe to impotence. We could avoid a crisis which reveals our weaknesses and may lead to setbacks or even a collapse of the building which began in 1957.

Faced with the strategic challenges of the 21st Century, the construction of a politically unified Continental Europe is necessary. The new challenges cannot be handled by individual states neither by a system of intergovernmental cooperation. The latter showed its limitations in the ex-Yugoslavia wars. We really need to organize the building of a political Europe in successive steps.

On the center stage, would be a few states which have chosen to go further in the political union, governed by a constitution. Members of this small group would be members of the European Union and share common policies involving internal security (Schengen now) and external security (defense) and the Euro zona. In addition they would jointly manage foreign affairs and the economy. In the first outer circle of states would be those interested only in free trade. However some states in this zone could choose to participate in common policies, including security policies (CFSP). Finally, the last group is the group of candidate countries who will be associated members of the Union and who will prepare to be admitted in the political union. The "hard core" would drive the whole Union. This integration within geometric concentric circles would be a realistic way to construct a political Europe. Each country would be able to prepare in its own time for admission to the political union. There would be a shift from total integration to continued sustained influence.

Europe must propose a federated civilization and the creation of a new society. Its constitution should be included in this approach if it wishes to be better understood and accepted. Everywhere in the world, peoples are searching for an alternative humanistic model. This is an historic opportunity to be seized by our continent.

There should be several models of development and society in this world so that everybody can find what suits them. We should propose a project which fights precariousness, respects the environment and allows individual citizens to flourish in the pursuit of happiness. We must accept that realistically, the market economy is the only one that functions, but we can adapt it to suit any economy so as to serve the population and not the other way around. Let us hope that the destiny of the European Union and of the European Continental Union will be different to that of the Greek League of ancient times, which vanished with the disappearance of the threat from Persia. We have all the means to become a geopolitical power. The future will demand it if we are to face up to the challenges. We need to build a more humanistic European society whose values give rise to a dynamic political union. A constitution is an essential component to forming any sort of political Union.

If Europe was the theatre for the century of enlightenment it was also the setting for two world wars and some still partially unresolved dramas; these experiences should feed our thoughts and help us to develop a new humanist conscience. As in the French drawing rooms of the 18th

Century, we would like to debate together with the purpose of envisaging tomorrow's world and take our destiny into our own hands.

**УДК 657.37(476)**

**Горба А.О.**, ст.преподаватель

*Брестский государственный технический университет*

Научный руководитель: **Черноокая Е.В.**,

*Брестский государственный технический университет*

## **ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА НА МСФО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Развитие системы бухгалтерского учета является составной частью общего процесса становления рыночных отношений в Республике Беларусь. На сегодняшний день актуальным вопросом для Беларуси является привлечение инвестиций в национальную экономику, что предусматривает необходимость предоставления внешним пользователям достоверной отчётной информации об организациях с целью выбора ими объекта инвестирования. Благоприятной информационной средой для иностранных инвесторов являются Международные стандарты финансовой отчётности, которые играют в современном мире роль международного языка бизнеса. Международная популярность МСФО в последние годы резко возросла, они

приняты в качестве регулирующих актов в более чем 100 государствах. В связи с этим применение МСФО рассматривается в качестве элемента интеграции отдельных государств в мировую экономику.

Государственная программа перехода Республики Беларусь на международные стандарты бухгалтерского учёта появилась благодаря постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 № 694. Цель программы — приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными принципами учета и стандартами финансовой отчетности. Процесс принятия решения о необходимости приближения национального учета и отчетности к международному уровню получил свое развитие в аналогичных программах всех без исключения стран бывшего СССР и, что самое главное, практически в один временной период. Так, например, Кабинет Министров Украины своим постановлением от 28.10.1998 № 1706 утвердил Программу реформирования системы бухгалтерского учета с применением международных стандартов.

Чтобы ускорить процесс перехода на международные стандарты, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 09.07.2003 № 922 в Государственную программу перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета были внесены существенные дополнения, коснувшиеся, в первую очередь, конечных сроков перехода, а именно до 1 января 2008 г.

С момента принятия Государственной программы в Республике Беларусь работа по внедрению международных стандартов в различных секторах экономики была проведена с различным эффектом.

Лидерами и «первопроходцами» в данной области стали банки нашей страны. Они составляют отчетность в соответствии с МСФО, начиная с 2008 г., в то время как остальные организации пока применяют стандарты международной отчетности на добровольных началах. Национальный банк Республики Беларусь принял решение о разработке на основе международных стандартов Национальных стандартов финансовой отчетности (НСФО) для банковского и пробанковского секторов. Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь предложения Национального банка были закреплены в Банковском кодексе Республики Беларусь. На сегодняшний день приняты и практически применяются порядка 20 НСФО.

Стратегия дальнейшего применения МСФО в Республике Беларусь определена в проекте нового Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», который в декабре 2011 г. был принят в первом чтении Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь.

В процессе разработки проекта Закона были определены два направления применения международных стандартов финансовой отчетности:

- 1) обязательное составление консолидированной отчетности в соответствии с МСФО для общественно значимых организаций (ОЗО) - банков, открытых акционерных обществ, ценные бумаги которых допущены к обращению через организаторов торговли ценными бумагами, страховых организаций;

2) совершенствование системы бухучета и отчетности на основе МСФО с учетом особенностей национальной экономики.

Необходимость составления ОЗО консолидированной отчетности в соответствии с международными требованиями предусмотрена в проекте Закона, начиная с отчетного года, следующего за годом принятия МСФО на территории Беларуси. Порядок их применения будет устанавливаться Советом Министров совместно с Национальным банком РБ. Следует отметить, что ОЗО, которые будут составлять консолидированную отчетность согласно международным стандартам финансовой отчетности, не освобождаются от обязанности составления бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством РБ. Именно она будет использоваться для распределения дивидендов, налогообложения, статистического наблюдения, надзора.

В целях повышения эффективности решения о применении МСФО предлагается усилить требования к главным бухгалтерам общественно значимых организаций, от профессионального уровня которых зависит доверие пользователей к отчетности, уровень риска для инвесторов, а также успешное ведение бизнеса. В проекте Закона предусмотрена сертификация специалистов, претендующих на должность главного бухгалтера общественно значимой организации. Сертификат профессионального бухгалтера будет выдаваться Министерством финансов РБ по результатам аттестации.

В проекте Закона четко установлены принципы бухучета и отчетности, а также предусмотрено введение нового вида нормативного правового акта - национального стандарта по бухгалтерскому учету и отчетности. Система национальных стандартов по бухгалтерскому учету и отчетности будет включать национальные стандарты по учетной политике и отчетности, бухгалтерскому учету активов и обязательств, бухгалтерскому учету доходов и расходов, раскрытию дополнительной информации в отчетности, по консолидации и бухгалтерскому учету отдельных видов деятельности.

Приведенный в проекте Закона РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» состав отчетности для коммерческих организаций соответствует МСФО и содержит бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении собственного капитала, отчет о движении денежных средств, примечания к отчетности.

В проекте Закона закреплены общие положения об учетной оценке - главном аспекте бухгалтерского учета, от которой в наибольшей степени зависит достоверность отчетности. Введен новый метод оценки - дисконтированная стоимость. Изменен подход к отражению курсовых разниц по выданным и полученным авансам. Так, при перечислении аванса в иностранной валюте для покупки товара сумма аванса переоцениваться уже не будет. Поступивший товар принимается к учету по официальному курсу на дату перечисления аванса. Аналогичные действия будут производиться и при поступлении аванса от покупателя, а выручка определяться по официальному курсу на дату получения аванса.

Проект Закона предусматривает упрощение документирования хозяйственных операций. Формы первичных учетных документов, за исключением обязательных для применения, организации вправе разрабатывать и утверждать самостоятельно. Сокращены до минимума обязательные сведения, которые должны содержаться в любом первичном учетном документе.

Для реализации заложенных в законе мер необходимо создать инфраструктуру применения МСФО как на уровне государства (получить тексты международных стандартов на русском языке, преобразовать систему регулирования бухгалтерского учета и отчетности, организовать подготовку и повышение квалификации кадров и т.д.), так и в отдельных организациях, где нужно заменить или модернизировать имеющееся программное обеспечение, обучить новым методам работы персонал, организовать систему внутреннего контроля и многое другое.

В реализации данных мер достаточно преуспел один из ближайших наших стратегических партнёров – Украина. Так, например, в Украине проблема перевода МСФО на национальный язык успешно решена. Профессиональная организация Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины (ФПБАУ) по разрешению Международного совета по бухгалтерскому учету осуществляет перевод и публикацию стандартов с 1997 года. Наличие стандартов на украинском языке позволяет на более высоком качественном уровне проводить подготовку и переподготовку бухгалтерских кадров.

Так государственные органы при поддержке международных организаций МВФ, Центрального банка Нидерландов, Британского фонда „Ноу-хау”, Агентства США по международному развитию, ТАСИС ЕС и др. провели большое количество обучающих программ, семинаров, конференций. В ходе работы проектов были подготовлены различные методические материалы.

Хотелось бы отметить такую большую и важную работу, проведенную Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР), ФПБАУ и проектом Агентства США по международному развитию «Реформа бухгалтерского учета и аудита в Украине», такую как издание «Методических рекомендаций по трансформации финансовой отчетности украинских предприятий в финансовую отчетность по МСБУ». Наличие этого документа существенно повлияло на восприятие МСБУ бухгалтерами и аудиторами, поскольку они получили конкретные инструменты по представлению финансовой отчетности в международном формате. Другими словами, в течение десятилетнего периода в стране создана критическая масса специалистов, воспринимающих потребность в финансовой отчетности в международном формате.

Что касается Республики Беларусь, следует заметить, что мы значительно отстаём от наших соседей в переходе на МСФО, что повлечет за собой трудности в интеграционных процессах. Реальной помощью могло бы стать создание в Республике Беларусь на государственном уровне

специализированного органа, который координировал бы процессы перехода на МСФО, а также формирование на базе государственных органов исполнительной власти специализированных департаментов, в обязанности которых должно быть включено изучение и анализ опыта внедрения МСФО, разработка проектов положений по бухгалтерскому, финансовому и управленческому учетов в соответствии с мировым практическим опытом, а также выполнение некоторых функций контроля за ведением финансового учета и формированием финансовой отчетности в рамках МСФО.

**Список используемой литературы:**

1. Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учёта в Республике Беларусь, утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 №694.

2. Программа реформирования системы бухгалтерского учета с применением международных стандартов, утв. Постановлением Кабинета Министров Украины от 28.10.1998 № 1706.

**УДК 334.72:339.56**

**Raboshuk Alina, PhD, Assistant Professor,**  
Department of International Economics  
**Hrybnyiuk Nataliia**  
*Zhytomyr State Technological University*

**CORPORATE GOVERNANCE DEVELOPMENT  
UNDER THE EUROPEAN INTEGRATION**

The Urgency of Research. In 2014 Ukraine ratified the European Union Association Agreement, which, in turn, commits Ukraine to the economic, judicial, and financial reforms to bring its policies and legislation into accordance with to those of the EU. Basically, The Ukraine–European Union Association Agreement is a treaty between the European Union (EU), Euratom, their 28 Member States and Ukraine that establishes a political and economic association between the parties. The parties committed to co-operate and converge economic policy, legislation, and regulation across a broad range of areas, including equal rights for workers, steps towards visa-free movement of people, the exchange of information and staff in the area of justice, the modernization of Ukraine's energy infrastructure, and access to the European Investment Bank.

One of the issues disclosed in the EU-Ukraine Association Agreement related to Economic and Sector Cooperation is dedicated to corporate governance.

According to the Chapter 13 of the EU-Ukraine Association Agreement “The legislation on the establishment and operation of companies, corporate governance,

accounting and auditing”, Ukraine has agreed to cooperate with the EU on the further development of policies of the company’s corporate governance.

It is a well-known fact that violations of the shareholders’ rights on the general meeting, additional issue of shares, the formation of owner’s equity, violations of corporate deals are widespread in Ukraine. These violations should be prohibited on the Ukraine territory as it makes the process of foreign investment into domestic enterprises quite difficult.

Statistics shows that during the period 2014-2015 with the help of mechanisms of corporate securities issue Ukraine's economy has attracted about \$33 006,7 million of the foreign direct investment from the EU [1]. Today the owners of registered securities are presented by 17,2 million individuals, representing more than a third of Ukraine’s population; about three quarters of the Ukrainian industrial potential operates as stock enterprises.

The aim of research is to study the latest trends of corporate governance and identify ways of adapting national corporate governance system with EU requirements.

The carried out research reveals that the current state of corporate governance in Ukraine is characterized by the following features: - low level of corporate culture; - discrepancy of existing corporate governance practices generally accepted principles; - insufficient of coordination of government in the regulation of corporate relations; - ineffectiveness of state corporate rights management [2].

Obviously, the development of corporate governance is necessary, as it will attract investment into the Ukrainian economy, the growth of national wealth and development of the stock market.

Moreover, an effective process of the European integration of national systems of corporate governance and corporate relations requires complex problem solving. This is because the interest of foreign investors is increasing towards the domestic issuers despite the complicated political, social and economic conditions and business environment. Therefore, the practices of corporate governance in the successful European public companies should be taken in consideration.

The deep examination of the existing EU Directives regulating the corporate governance system and practices, the following ways to improve the national system of corporate governance in terms of European integration can be defined as: 1) management and corporate control; 2) profits usage and dividend distribution, supervision, internal and external audit; 3) owner’s equity management, corporate restructuring, mergers and acquisitions; 4) requirements for financial and non-financial reporting issuers; 5) restrictions on the use of inside information, and more.

The corporate governance system in Ukraine will not be effective without creating additional institutional support and formation of human resources that have the specific knowledge of the functioning of corporate governance in the EU. When creating a new corporate governance system in Ukraine should focus mainly on industrial and commercial activities on the basis of world market conditions.

Especially Ukraine should borrow from the EU experience convergence of national practices and technical requirements, particularly in the agro-industrial sector, engineering, and other technologies with European standards. It is also



necessary to pay attention to the structure of the share capital of all corporations at improving the corporate governance system.

The corporate governance system of Ukraine can't be separated from investment climate and business features. According to the report of the World Bank Group "Doing Business - 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency", Ukraine significantly improved and simplified rules and procedures on registration of legal persons by reducing the time of registration and elimination of registration fees while creating new business.

However, according to the report "Doing Business - 2016", Ukraine still occupies low position in the global ranking (83rd place) and considerably inferior to its neighboring countries: Poland occupies 25th place in the ranking, Hungary – 42, Belarus – 44, Romania – 37, Moldova – 52, Russia – 51. Companies that operate in Ukraine, continue to face with relatively high costs of connecting to the electricity network (ranked 137th place), investors' protection (88th step in the ranking), paying taxes (107th step), the conduct of international trade (109th) and resolve insolvency (141st step). Therefore, the World Bank concluded that Ukraine should continue to make more efforts to improve regulatory policy and reduce costs in these areas [3].

In order to accelerate the improvement of corporate governance system in Ukraine it is necessary to accept the Corporate Governance Code in law that would be fully adjusted to the European best practice corporate business. The effectiveness of the Code confirmed the introduction of such codes in many European countries, the development of which used the OECD principles of corporate governance.

According to the European standards, the Ukrainian Corporate Governance Code should clarify and regulate the points as follows: the relationship between the company and the regulator; the relationship between shareholders, hired management and internal and external stakeholders; formation a full institute of independent directors on the Supervisory Boards on the basis of clear criteria; formation of the Institute of Corporate Secretary in large public companies; the introduction of mandatory participation of the labor collective to the supervisory boards depending on the size of the enterprises' labor collective and the definition of CSR (Corporate Social Responsibility); the introduction of transparency in solving corporate business conflicts because they affect on all companies' shareholders; protection of shareholders in the corporate restructuring and dividend policy implementation; formation of effective system of corporate rights and risks management; formation system to prevent the spread of information asymmetry on the economic situation of stock companies; formation of a transparent system of rewards and incentives (especially public corporate sector) for members of the stock companies' management.

In order to increase corporate reputation, corporate culture and investment attractiveness of domestic companies it is necessary to guided by the following rule: "Corporate governance is the main tool for sustainable development of companies and the formation of socially responsible business in Ukraine".

World practice shows that the owner's equity is used to evaluate the effectiveness of corporate governance in emerging economies which should

increase in the long term. Especially, this applies sustainable development of stock companies, namely on the economic, environmental and social performance, which is possible due to the formation of Corporate Social Responsibility.

Conclusions. Thus, the process of the European integration of Ukraine's economy is seen to the basis for an effective reform of current corporate governance system in Ukraine and its convergence with the regulations accepted in European Union. This, in turn, will result in effective protection of the shareholders' rights and future investors' interest. Ukraine should contribute in the further development of the corporate governance policy as well as promote compliance with the Corporate Governance Code in line with international standards as well as gradual approximation with the EU guidelines and recommendations in this sphere are required.

### **References**

1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ives/ives\\_u/ives1215\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ives/ives_u/ives1215_u.htm)
2. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник кодексів та принципів)/МФК "Проект "Корпоративний розвиток в Україні", 2002. – С. 55.
3. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>

УДК 331.522.4

**Ильюк В.И**

*Брестский государственный технический университет*

Научный руководитель:

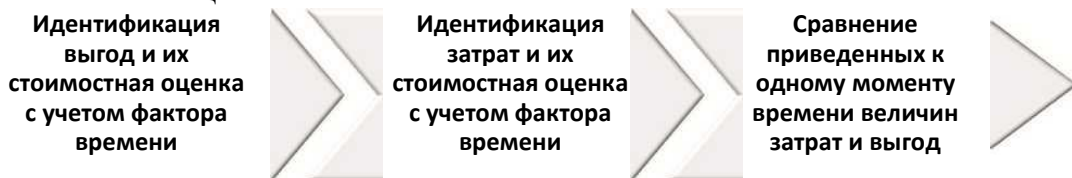
**Старший преподаватель Черноокая Е.В**

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС КАК ОСНОВНОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ**

Развитие ведущих стран мира, привело к формированию постиндустриальной экономики, новой экономики знаний, инноваций, мировых информационных систем, интеллектуального труда, науки и научных технологий. Основополагающим фактором развития данной экономики и современного общества являются человеческий капитал.

В монографии Армстронга М. приведено следующее определение: «Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации; это объединенные вместе интеллект, навыки и специальные знания, которые придают организации отличительный характер. Люди - это те элементы организации, которые способны учиться, изменяться, вводить новое и создавать дух творчества и которые, если их должным образом мотивировать, могут обеспечить организации долгую жизнь».

Говоря о потенциале, стоит отметить одну отличительную черту применительно к человеку и физической системе. В случае с физической системой ее потенциал в процессе работы уменьшается. Если же мы говорим о человеке, то реализация потенциала, в большинстве своем, ведет к его развитию и обогащению.



*Рисунок 1. Процесс инвестиционного анализа человеческого капитала*

Поэтому организации должны быть коммерчески заинтересованы в том, чтобы величина корпоративного «человеческого капитала» была как можно выше. При этом в практической деятельности организаций вопрос оценки этого вида капитала остается одним из наиболее сложных.

Для оценки человеческого капитала в организации предлагаю рассмотреть инвестиционный подход формирования человеческого капитала, т. к. основным путем роста человеческого капитала является процесс инвестирования в него. Для определения эффективности инвестиций в человеческий капитал можно обратиться к анализу «затраты - выгоды», который обычно состоит из трех этапов:

Часто происходит международная миграция рабочей силы, и это негативно отражается на рабочей силе страны, т.к уменьшается ее производительность.

Инвестиции в персонал, можно рассматривать в двух аспектах: для сотрудников (эффект от инвестиций будет социальным) и для самой организации (эффект от инвестиций будет экономическим).

Для оценки социальной эффективности инвестиций в человеческий капитал базовым показателем прием зарплатную плату работника. Хватает ли работнику на обеспечение и поддержание всех его нужд, и достаточно ли хорошо данные инвестиции влияют на его производительность труда

Проанализировав Налоговый кодекс РБ особенная часть №71-3 и Постановление Совета Министров Республики Беларусь 25.01.1999 № 115 (в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь 14.12.2013 № 1083), была сформирована таблица 1 в которой представлен список возможных услуг включаемые в социальный пакет, которые облагаются и не облагаются отчисления в ФСЗН и БГС, также подоходный налог и налог на прибыль.

**Таблица 1. Список социального пакета и законодательство**

Список соц.пакета	ФСЗН,БГС	ПДН	Налог на прибыль
Оплата мобильного телефона	+	+	+
Оплата проезда на транспорте	+	-	+
Предоставление и оплата жилья	-	-	-
Курсы повышения квалификации	-	-	+
Медицинская страховка	-	-	+
Оплата медицинских осмотров	-	-	+
Бесплатное питание в офисе, в цехе	-	-	-
Курсы иностранных языков	+	+	-
Оплата тренажерного зала, бассейна	+	+	-
Кредиты на строительство жилья	-	-	-
Бесплатные путевки или экскурсии(детям)	-	-	-

Пример инвестиций в человечески капитал на показателе заработная плата был применен на УПТК ОАО «Строительный трест №8». Ранее предприятие выплачивало своим рабочим оклад (5 000 000 белорусских рублей) и компенсация условий труда.

Предложим предприятию выплачивать оклад равный 3 000 000 белорусских рублей и социальный пакет который включает следующие услуги: оплата мобильного телефона(120 000), транспорта(180 000), медицинскую страховку(150 000), бесплатное питание(690 000), оплата бассейна(100 000) или тренажерного зала, а также по 2 путевки (2 000 000 1шт) в санаторий детям в месяц.

Данный метод будет применен на администрации предприятия, которая состоит из 50 человек.

Проанализировав таблицу 2 можно говорить об эффективности получения экономического эффекта предприятия, но не стоит забывать об социальной эффективности. Т.к человеческий капитал (потенциал) крайне важен для обеспечения долгосрочного устойчивого развития предприятия,

предлагаю оценить социальную политику с помощью принципов КСО. Корпоративная социальная ответственность — это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, возлагая на себя ответственность за влияние их деятельности на фирмы и прочие заинтересованные стороны общественной сферы.

**Таблица 2. Результат метода**

Плюсы и минусы данных выплат зп	ФСЗН,БГС	ПН	Налог на прибыль
Заработная плата	86 000 000	650 000	60 570 000
Заработная плата + соцпакет	58 820 000	448 500	31 050 000

Социальные инвестиции компаний, осуществляемые путем реализации внутренних и внешних социальных программ, занимают достаточно прочное место в корпоративной стратегии и становятся частью каждодневной управленческой практики предприятий.

Методом реализации принципов КСО на предприятии является поддержание постоянной обратной связи с его работниками и мониторинг их удовлетворенности социальной политикой компании.

Предлагаю провести исследование (методом анкетирования) в течение месяца на УПТК ОАО «Строительный трест №8» .

Работникам предприятий было предложено оценить социальную политику, реализуемую менеджментом этого предприятия по следующим критериям: вознаграждение и мотивация, профессиональная подготовка и развитие персонала, охрана труда, реализуемые социальные программы, дополнительные стимулы для персонала, удовлетворенность морально-психологическим климатом. Примем шкалу оценки показателей от 0 до 100, что позволило получить более точный результат при расчете индекса социальной ответственности.

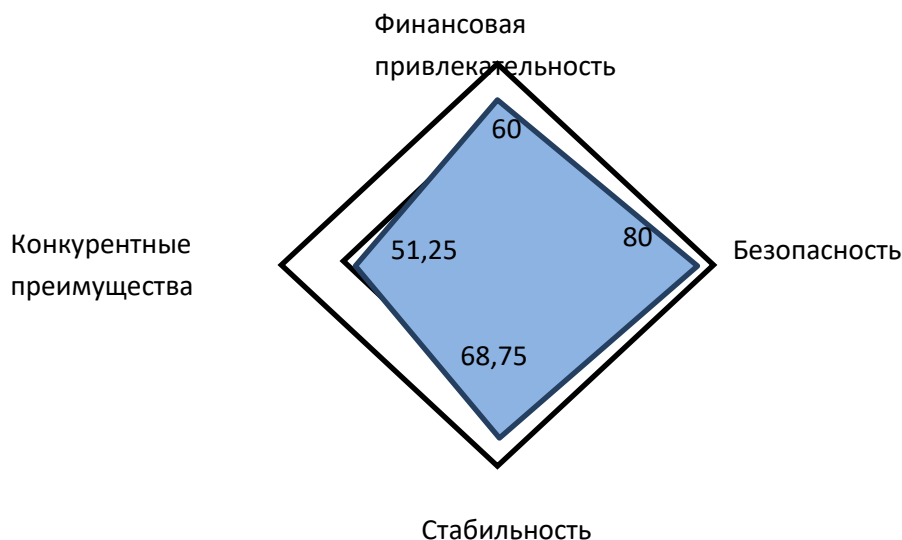
Результаты исследования представлены в форме лепестковых диаграмм, при этом можно интерпретировать полученные результаты, следующим образом: значение индекса от 0 до 50 свидетельствует о социальном инвестировании предприятия на низком уровне, от 50 до 80 - на достаточном уровне, от 80 до 100 - предприятие занимается социальной политикой в полной мере. На основе результатов исследования была сформирована комплексная матрица стратегического положения и оценки действий SPACE, отражающая настоящее положение предприятия в области корпоративной социальной ответственности.

По принципу матрицы SPACE показатели были сгруппированы в 4 группы: факторы, обеспечивающие стабильность. факторы, обеспечивающие безопасность (охрана труда); факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества предприятия для работников (подготовка и переподготовка кадров, социальные программы); факторы, обеспечивающие финансовую привлекательность (вознаграждение и мотивация).

После проведения анкетирования, данные представлены в таблице 3.

**Таблица 3. Результаты анкетирования**

Дата	Вознагр., мотивация	Профессиональная подготовка	Соц. программы	Охрана труда	Доп. стимулы для персонал	Психол. климат
Конец февраля	50	60	40	80	50	70
Конец марта	70	60	45	80	80	75
Ср. знач.	$50+70=120/3=60$	60	42,5	80	65	72,5
Уровень	Фин. привлекательность	Конкурентные преимущества		Безопасность	Стабильность	
Индекс	60	51,25		80	68,75	



Исходя из приведенных данных можно сказать, что ОАО «Строительный трест №8 » целесообразно усилить социальную поддержку работников путем осуществления централизованной закупки по выгодным ценам путевок в санатории работникам и членам их семей, организации оздоровления детей в период летних каникул, выделения средств для компенсации работникам значительной части стоимости путевок, в том числе купленных работниками самостоятельно.

### **Список используемой литературы**

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – 8-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 825 с.
2. Социальная политика / под общ. ред. Н.А. Волгина, 2-е изд., 2004.- 736 с.

УДК 339.92

Квачов О.А.

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*  
Науковий керівник – **Козуб В.О., канд. екон. наук,**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

## ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Посилення уваги до розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Європі зумовлено усвідомленням його важливості для економічного розвитку, добробуту та стабільності як країн у цілому, так і окремих регіонів. Малі та середні компанії, як найбільш динамічний економічний суб'єкт, сьогодні функціонують практично у всіх сферах економічної діяльності. Аналізу особливостей ефективного розвитку сектора МСП, їх управління та підтримки в різних країнах Європи присвячено багато наукових публікацій закордонних та вітчизняних авторів.

Розпочинаючи дослідження розвитку малого та середнього підприємництва слід зазначити, що в Європі законодавчо визначені критерії їх ідентифікації (табл. ).

**Таблиця 4. Критерії визначення МСП в країнах ЄС [1]**

Категорія компаній	Чисельність працюючих	Річний оборот компанії	Баланс компанії країн ЄС
Мікро	< 10	< 2 млн. євро	< 2 млн. євро
Малі	< 50	< 10 млн. євро	< 10 млн. євро
Середні	< 250	< 50 млн. євро	< 43 млн. євро

В Україні починаючи з 2012 р. такі критерії є уніфікованими з нормами ЄС. Відмінністю є лише додатковий критерій – обсяг балансу підприємства, який діє в ЄС і може обиратися замість критерію обсягу річного обороту компанії (фактична відмінність існує лише для середніх підприємств).

Малі та середні підприємства Європи сьогодні працюють практично у всіх секторах економіки, що зумовлено такими їх перевагами, як мобільність у прийнятті господарських рішень, швидка окупність інвестицій, відсутність необхідності у значному стартовому капіталі, висока мотивація до отримання кінцевих результатів, можливість роботи за гнучким графіком. Секторами, де зосереджена найбільша кількість малих компаній в ЄС, є усі види промисловості (34 %), будівництво (8 %), оптова та роздрібна торгівля (26 %), готельне та ресторанне господарство (19 %), сектор бізнес-послуг (10 %), інші види діяльності (3 %) [2]. Особливістю європейського підприємництва порівняно з вітчизняним є помітно менша роль середніх компаній, частка яких у загальній кількості становить 1 %, у забезпеченні зайнятості – 17,2 %, що на

23,5 % менше, ніж в Україні, а у створенні доданої вартості – 18,4 %, що на 27,3 % менше порівняно з українськими. Водночас відповідні показники вітчизняних мікро- і малих підприємств є помітно нижчими порівняно з європейськими компаніями такого ж типу [2].

Сектор МСП є надзвичайно чутливим до ринкових коливань, а тому фінансова криза 2008-2009 рр. також на ньому позначилася, хоча порівняно з великим бізнесом малі підприємства ЄС пережили кризу більш гнучко і пом'якшили падіння економік особливо в показниках зайнятості. Так, повне відновлення докризових показників діяльності відбулося лише у восьми країнах ЄС та лише за показниками доданої вартості. У той час як показники зайнятості у 2013 р. були на 2,6 % нижче рівня, зареєстрованого у 2008 р., у нефінансовому бізнес-секторі створена МСП додана вартість збільшилася на 1,1 % у 2013 р., але зайнятість і кількість підприємств продовжували залишатися на рівні, нижчому порівняно з 2008 р. – на 0,5 % і на 0,9 % відповідно. Країнами-лідерами у відновленні докризових показників діяльності малого та середнього бізнесу є Австрія, Бельгія, Німеччина, Естонія, Мальта, Швеція та Словаччина. У цій групі країн показник створеної доданої вартості перевищив рівень 2008 р. на 10 % [3, 4].

При освоєнні нових ринків МСП Європейського Союзу часто стикаються з проблемами доступу до ринкової інформації в інших країнах щодо розміщення можливих клієнтів і пошуку відповідних партнерів, а також з такими складними проблемами, як дотримання іноземних законів, наприклад норм договірної права, митних правил, технічних норм і стандартів, управління передачею технологій та захистом прав інтелектуальної або промислової власності. До вирішення перелічених проблем, як правило, малі підприємства є менш готовими порівняно з великими підприємствами, які володіють достатніми власними фінансовими і людськими ресурсами. У 2014 р. в ЄС 42 % малих і середніх підприємств було залучено до тієї чи іншої форми інтернаціоналізації. Дослідження, які були проведені Європейською Комісією, показали, що зростання малого бізнесу в цей час відбувалося переважно за рахунок насамперед експортної діяльності підприємств: близько 25 % експорту ЄС здійснювалося саме в секторі МСП. Проте ця міжнародна діяльність, в основному, була спрямована на інші країни всередині внутрішнього ринку, і лише близько 13 % малих і середніх підприємств ЄС були активними на ринках за межами ЄС [3]. Результати дослідження також показали, що експортноорієнтовані МСП демонструють вищі обсяги товарного обороту та зайнятості порівняно з МСП, що працювали лише на внутрішньому ринку. Важливим фактом є й те, що орієнтовані на експорт малі та середні підприємства є більш інноваційними: 26 % зазначених підприємств представляли продукцію або послуги, які були новими для свого сектора у своїй країні, у той час як серед інших МСП у ЄС цей показник склав лише 8 % [3].

Оцінка потенціалу певного економічного суб'єкта в сучасних умовах обов'язково передбачає оцінювання його інноваційного потенціалу. Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства та його рівнем



інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість достатньо кваліфікованого персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, а також достатній фінансовий потенціал. У ЄС високотехнологічні та наукомісткі МСП роблять важливий внесок у потенціал зростання. У 2013 р. тільки 2 % малого та середнього бізнесу було залучено у сферу високих технологій промисловості, а у випадку великих фірм аналогічний показник становив 7 %. Високотехнологічні МСП генерують приблизно 6 % виробництва додаткової вартості, тоді як великі високотехнологічні фірми складають 13 % виробництва додаткової вартості. У середньому в більшості держав – членів ЄС високотехнологічні МСП виробляють від 1 % до 10 % доданої вартості [3].

Узагальнюючи викладене вище, можна стверджувати, що економічні тенденції розвитку європейських МСП в цілому подібні до українських. Для створення наближених до європейських умов підприємництва в Україні важливо мати чітку стратегію розвитку сектора МСБ у поєднанні з відповідним бюджетом як на середньострокову, так і на довгострокову перспективу. Державна політика щодо малого підприємництва має спрямовуватися на розвиток адміністрування, дерегулювання та поліпшення ділового клімату, зокрема шляхом скорочення податків, ліцензування та дозволів. Реалізація комплексу заходів у зазначених напрямках сприятиме формуванню механізмів оптимальної адаптації МСП України в європейський економічний простір.

#### **Список використаних джерел**

1. European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?» [Electronic resource]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm).

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : стат. зб. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 497 с.

3. European Commission. «Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – July 2014» [Electronic resource]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf).

4. European Commission, Statistics Explained. «Archive: Small and medium-sized enterprises» [Electronic resource]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Small\\_and\\_mediumsized\\_enterprises&oldid=82099](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Small_and_mediumsized_enterprises&oldid=82099).

**УДК 339.92**

**Narojczyk Sebastian**

*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

Kierownik naukowy: **Henryk Sobolewski,**

*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

## **ZNACZENIE STAŁYCH KOOPERANTÓW W PROCESIE INTEGRACJI MIĘDZY ORGANIZACJAMI NA PRZYKŁADZIE DUŻEGO PRZESIEBIORSTWA Z WIELKOPOLSKI**

WSTĘP. Rosnąca liczba konkurentów na całym świecie powoduje, iż zabiegi agresywnej walki konkurencyjnej stają się nieefektywne. Coraz większa liczba przedsiębiorców zaczyna dostrzegać korzyści w nawiązywaniu współpracy, często z potencjalnymi rywalami. Kooperacja, jako jedna z nowych form współpracy, stała się obiektem zainteresowań nauk ekonomicznych i społecznych [Downar, 2004, s. 72].

Omawiane zjawisko zaobserwowano na podstawie trendów, które rozpowszechniły się na skalę globalną [Kang i Sakai, 2000, s. 6]:

- rosnącej liczby związków kooperacyjnych w przedsiębiorstwach,
- pogłębiania oraz rozszerzania skali interakcji między współpracującymi firmami,
- przyjmowania kooperacji jako podstawowej strategii konkurowania,
- rosnącego wpływu działań organizacji na całościowe wyniki danych sektorów.

W kontekście powyższych, kooperacja może być kluczowym czynnikiem w procesie integracji państw Europy Wschodniej z państwami Unii Europejskiej. Należy jednak zaznaczyć, iż kooperacja jest wieloetapowym, złożonym procesem. Do głównych wyzwań związanych z tworzeniem powiązań kooperacyjnych jest dobór odpowiedniego kompetentnego partnera. Szczególne znaczenie z perspektywy przedsiębiorstwa mają ci kooperanci, których możemy zakwalifikować jako stałych, czyli takich, z którymi współpraca trwa przynajmniej dwa lata<sup>1</sup> lub istnieje podpisana umowa o współpracę.

W świetle powyższych rozważań, cel artykułu stanowi omówienie zjawiska kooperacji. Realizacji celu posłużyły badania empiryczne, w których zastosowano metodę studium przypadku na przykładzie przedsiębiorstwa Pol-Mak sp. jawna z Przeźmierowa. Podmiot prowadzi działalność na rynku poligraficznym. Zostanie określony zakres współpracy oraz wpływ na poszczególne obszary przedsiębiorstwa.

### **KOOPERACJA W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW**

Geneza terminu kooperacji wywodzi się od łacińskiego słowa co-operate, co znaczyło dosłownie „wspólnie pracować”. Jednak obecnie, zwrot ten używa się w kontekście gospodarki [Jurkowska-Gomułka, 2005, s. 43]. Kooperacja oznacza

---

<sup>1</sup> Współpracę trwająca przynajmniej dwa lata cechuje większe zaufanie do partnerów oraz lepsza jakość komunikacji między podmiotami.

współdziałanie kilku lub wielu podmiotów zmierzających osiągnąć wspólne cele, gdy jednocześnie poszczególne podmioty wspomagają się wzajemnie w jego realizacji [Walas-Trębacz, 2004, s. 144]. Wrzosek używa tego terminu w kontekście takich pojęć jak: koordynacja, specjalizacja, integracja oraz koncentracja [Wrzosek, 1989, s. 13]. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż na kooperację decydują się przedsiębiorstwa chcące uzupełnić lub zwiększyć m. in. zasoby: rzeczowe, informacyjne, finansowe. Wchodząc w relacje kooperacyjne, firmy muszą najpierw zdecydować, które zasoby zostaną podzielone, by następnie określić wspólne cele obu partnerów [Mądra, 2013, s. 314].

Należy jednak podkreślić, iż kooperacja wymaga zaufania i lojalności między partnerami. Podmioty muszą działać w interesie wszystkich uczestników porozumienia, zachowując akceptowalne reguły komunikacji i formy rozwiązywania problemów [Lipka, 2004, s. 17]. Kolejnym istotnym warunkiem udanej kooperacji jest przejrzysty i zrozumiały podział władzy i uprawnień danych partnerów. Najlepszym sposobem nadzoru wszystkich warunków współpracy jest formalne porozumienie w postaci umowy.

*Rysunek 1*

*Kooperacja wg kryterium podziału i odpowiadający im rodzaj.*

<b>Czas funkcjonowania</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• doraźna (realizacja pojedynczej transakcji lub zadania)</li> <li>• trwała (stałe uzgadnianie przedmiotu i warunków współpracy)</li> </ul>
<b>Zakres działania</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pionowa (współpraca podmiotów z różnych faz procesu gospodarczego)</li> <li>• pozioma (związek przedsiębiorstw tej samej fazy procesu gospodarczego)</li> <li>• nieorganiczna (związek przedsiębiorstw niepowiązanych ze sobą)</li> </ul>
<b>Charakter związku z fazami procesu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wsteczna (poszerzenie działalności o wcześniejsze fazy)</li> <li>• postępująca (poszerzenie działalności o następne fazy)</li> </ul>
<b>Wymiana technologiczna</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• joint venture</li> <li>• kontrakty badawcze</li> <li>• alianse strategiczne</li> </ul>
<b>Typ powiązań sieciowych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wewnętrzna sieć</li> <li>• sieć stabilna</li> <li>• sieć dynamiczna</li> </ul>

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Walas-Trębacz, 2004, s. 147]*

Kooperacja może obejmować różne dziedziny działalności i organizacji przedsiębiorstwa, w zależności od modelu łańcucha wartości i jej roli, jaką spełnia w danej firmie. Najczęściej, kooperacja dotyczy głównie procesów produkcji. Jednak D. Nowak sklasyfikował następujące dziedziny współpracy nie obejmujące działalność produkcyjną [2008, s. 521]:

Zaopatrzenie materiałowe (dotyczy głównie postępowania wobec partnerów o dużej sile przetargowej, wspólnego magazynowania i składowania produktów),

Badania i rozwój (współpraca w procesie kształtowania i wytwarzania produktu),

Przygotowanie produkcji (np. standaryzacja),

Eksplantacja środków trwałych,

Wspólna organizacja szkoleń,

Obsługa klientów (np. wspólna organizacja sieci sprzedaży, obsługa marketingowa, działalność serwisowa).

Stosunki kooperacyjne zmieniają obecnie swój charakter z taktycznego na strategiczny. Dotyczą coraz większej liczby branż oraz gałęzi działalności gospodarczej, co bezpośrednio wpływa na zanikanie tradycyjnej walki konkurencyjnej.

#### **METODYKA PRZEPROWADZONYCH BADAŃ**

Realizacji celu artykułu poświęcone zostały badania empiryczne dokonane w lutym 2016 roku z wykorzystaniem metody studium przypadku. To podejście pozwala rozeznaczyć się w aktualnej i rzeczywistej sytuacji gospodarczej. Na podmiot badań wybrane zostało przedsiębiorstwo produkcyjne – Pol-Mak sp. jawna z siedzibą w Przeźmierowie, działające na rynku poligraficznym. Wybór owego przedsiębiorstwa został podyktowany w sposób celowy, ze względu na 30 letnią obecność na rynku oraz przynależności do grupy dużych przedsiębiorstw, co ma istotny wpływ na znaczną ilość kooperantów stałych oraz powiązań międzyorganizacyjnych. Badanie zostało przeprowadzone w formie wywiadu bezpośredniego z dyrektorem ds. sprzedaży i marketingu.

#### **STALI KOOPERANCI W POL-MAK SP. JAWNA**

W przypadku firmy Pol-Mak liczba kooperantów stałych wynosi ponad 100 podmiotów dla odbiorców i około 50 podmiotów dla dostawców. Na początku badań omówiono zakres współpracy przedsiębiorstwa. Dla zakładu poligraficznego wspólne planowanie produkcji oraz jego zaopatrzenie to element współpracy, który występuje prawie codziennie. Ukazuje to, jak istotny jest wpływ stałych kooperantów na płynną działalność przedsiębiorstwa. Wspólne prace nad badaniem i rozwojem produktu oraz wzajemne wizyty połączone z audytem i kontrolami odbywają się rzadziej bo około 3-5 razy w roku. Jednak utwierdza to w przekonaniu, iż w procesie kooperacji, partnerzy muszą być aktywnie uczestniczący oraz muszą stale się rozwijać. Co ciekawe, współpraca związana z: technologią produkcyjną, szkoleniami i treningami, działalnością marketingową i reklamową, nie występuje w zakładzie poligraficznym Pol-Mak sp. jawna. Może to świadczyć o tym, iż przedsiębiorstwo nie szuka związków kooperacyjnych w tych aspektach, ze względu na zadowalające wyniki w tych dziedzinach. Następnie zadano pytanie dotyczące wpływu kooperacji na poszczególne obszary działalności firmy. Kooperacja ze stałymi partnerami w dużym stopniu wpłynęła na wzrost wielkości zysku przedsiębiorstwa, poprawę rentowności sprzedaży, poprawę pozycji konkurencyjnej oraz wzrost jakości oferowanych produktów. Można zatem stwierdzić, iż kooperacja jest bardziej efektywna niż prowadzenie otwartej walki konkurencyjnej. Następnie, jako istotny wpływ na obszar działalności przedsiębiorstwa wskazano poprawę jakości zarządzania w przedsiębiorstwie, optymalizację wykorzystania środków produkcji, poprawę komunikacji

wewnętrznej i zewnętrznej. Na przykładzie zakładu poligraficznego można wydedukować, iż kooperacja wpływa nie tylko na obszary związane z produkcją. Respondent podkreślił, iż wzrosła również siła przetargowa wobec nowych dostawców i odbiorców, co pozwala na zawieranie umów w przyszłości na własną korzyść. Dla obszarów związanych z inwestycjami w maszyny i infrastrukturę lub inwestycjami w sieć komunikacji stwierdzono niewielki wpływ na działalność firmy. Może to wynikać z kosztochłonności takich przedsięwzięć.

WNIOSKI. Podsumowując racjonalnie prowadzona kooperacja powinna wpływać na rozwój i przychody przedsiębiorstw. Dla firm z Europy Wschodniej może być to również skuteczna metoda rozwijania procesów integracyjnych z przedsiębiorstwami ze Wspólnoty Europejskiej. Podstawowym zadaniem, od którego przedsiębiorstwo powinno rozpocząć proces tworzenia powiązań kooperacyjnych jest odpowiedni dobór partnerów. Na przykładzie badanego przedsiębiorstwa Pol-Mak, można wnioskować, iż w przypadku dużych przedsiębiorstw najlepsze rezultaty można uzyskać współpracując ze stałym kooperantami, gdzie partnerstwo przybiera formalny charakter. Jak już wspomniano kooperacja może obejmować wiele obszarów działalności, przy czym wywiera efektywny wpływ nie tylko na takie aspekty jak przychody, konkurencyjność ale również na takie składniki jak: systemy zarządzania, wizerunek oraz komunikacja w firmie.

### **Bibliografia**

1. Downar, W., 2004. Rola kooperacji w rozwoju społeczno-gospodarczym. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział Wojewódzki w Szczecinie.
2. Jurkowska-Gomułka, A., 2005. Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego prawa ochrony konkurencji: od formalizmu do ekonomizacji. Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa.
3. Kang, N.-H., Sakai, K., 2000. International Strategic Alliances (OECD Science, Technology and Industry Working Papers). Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
4. Lipka, A., 2004. Współdziałanie zmierzch rywalizacji pracowników?: pro- i antyrywalizacyjne narzędzia personalne. Difin, Warszawa.
5. Mądra, J., 2013. Kooperacja jako warunek rozwoju i wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw z sektora MSP. Zarządzanie i Finanse 1, 313–329.
6. Nowak, D., 2008. Kryteria wyboru dostawców w kooperacji przemysłowej. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, E. Urbańczyk (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
7. Walas-Trębacz, J., 2004. Kooperacja zewnętrzna w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie 143–157.
8. Wrzosek, S., 1989. Metody podejmowania decyzji o koncentracji specjalizacji i lokalizacji produkcji w przemyśle spożywczym, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej Imienia Oskara Langego / Seria: Monografie i opracowania. Wrocław.

**УДК 339.92**

**Neldner Julia**

*Uniwersytet Marii Curie – Skłodowskiej w Lublinie*

Kierownik naukowy: **prof. Dr hab. Bogumiła Mucha – Leszko**

Kierownik Katedry Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej

*Uniwersytet Marii Curie – Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny*

## **LUKA GOSPODARCZA I BRAK STABILNOŚCI POLITYCZNEJ GŁÓWNYMI BARIERAMI PRZYSTĄPIENIA UKRAINY DO UNII EUROPEJSKIEJ**

Powojenny układ sił politycznych i gospodarczych w Europie charakteryzował podział na dwa bloki różniące się zasadniczo pod względem autonomii państw i zasad funkcjonowania gospodarek. Kraje Europy Zachodniej nie przejawiały szczególnego zainteresowania prowadzeniem aktywnej polityki globalnej. Były bardziej skoncentrowane na budowaniu wspólnej Europy i osiągnięciu korzyści skali produkcji i efektywnej alokacji czynników wytwórczych. Mimo okresowych trudności, podejmowane inicjatywy integracyjne przyniosły efekty, których dowodem jest Unia Europejska – ugrupowanie obejmujące 28 krajów, jedyny przykład wysoko rozwiniętych współzależności gospodarczych na świecie, w rezultacie stopniowej realizacji planów prowadzących do stworzenia jednego rynku wewnętrznego i wspólnej waluty. Czynnikiem sprzyjającymi integracji ekonomicznej krajów Europy Zachodniej były cechy systemowe gospodarek, spośród których szczególne znaczenie miała regulacyjna rola mechanizmu rynkowego.

W tym samym czasie kraje Europy Wschodniej funkcjonowały w sferze wpływów Związku Radzieckiego, jedne jako republiki związkowe, a inne na zasadzie własnej państwowości, ale z narzuconymi przez hegemon systemami gospodarczymi z dominującą rolą zarządzania centralnego i państwową własnością majątku i środków produkcji. Rola rynku w gospodarkach tych krajów była ograniczona, choć od lat 70. XX wieku można było zaobserwować prorynkowe zmiany systemowe, zwłaszcza na Węgrzech. Ten system okazał się nieefektywny, a jego podstawy polityczne osłabły wraz z naturalną, pokoleniową zmianą sił w komunistycznej partii ZSRR. Ostateczny upadek polityczno-ekonomicznego bloku ZSRR był spowodowany: narastaniem wewnętrznych sprzeczności w stosunkach pomiędzy członkami układu, wzrostem opozycyjnych sił społeczno-politycznych i coraz mniejszymi możliwościami kontroli układu przez ZSRR, zwłaszcza wskutek słabości ekonomicznej.

Odzyskujące autonomię kraje Europy Wschodniej w zasadzie mają z góry wskazany kierunek rozwoju polityki ekonomicznej – realizacja programu dostosowawczego i włączenie się do rynku Unii Europejskiej. Jednak były republiki Związku Radzieckiego są w znacznie trudniejszej sytuacji niż były kraje satelickie tego imperium (jak Polska, Węgry, Rumunia itd.) ze względu na brak stabilności politycznej (choć nie dotyczy to wszystkich), ale przede wszystkim z powodu dużej

luki gospodarczej i słabości rynku jako mechanizmu zapewniającego efektywność w działalności podmiotów gospodarczych.

Unia Europejska nie jest w stanie zaoferować uprzywilejowanych warunków członkostwa takiej liczbie krajów, które są zainteresowane jego uzyskaniem, bez spełnienia przedstawionych już w 1993 roku kryteriów. Są one sformułowane w Traktacie o Unii Europejskiej podpisanym w Maastricht (1992). Należą do nich w szczególności: istnienie stabilnych i trwałych organów i instytucji, które zagwarantują demokratyczne rządy prawa, przestrzeganie praw człowieka oraz respektowanie i ochronę mniejszości. Podstawowym warunkiem członkostwa jest silna i konkurencyjna gospodarka rynkowa oraz zdolność do wywiązywania się z zobowiązań wynikających z członkostwa w UE.<sup>2</sup>

W 2009 roku Unia Europejska wprowadziła nową inicjatywę wobec niektórych byłych republik ZSRR – Partnerstwo Wschodnie (obejmujące Ukrainę, Armenię, Azerbejdżan, Białoruś, Gruzję i Mołdawię). Projekt polityki zagranicznej (realizowanej w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa) zakłada głębszą współpracę i plany integracyjne. Od 1 stycznia 2016 roku nastąpiło formalne umocnienie stosunków gospodarczych Ukrainy i Unii Europejskiej. Zaczęła obowiązywać umowa (zawarta w czerwcu 2015) między UE a Ukrainą, dotycząca pogłębionej i całościowej strefy wolnego handlu EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). Umowa ta zakłada, oprócz powołania strefy wolnego handlu, także przyjęcie przez Ukrainę części unijnego prawa w obszarze energii, przepisów sanitarnych i fitosanitarnych, technicznych oraz celnych i związanych z ochroną własności intelektualnej. Umowa o DCFTA wprowadza ponadto zabezpieczenie przepływów kapitałowych i wyrównanie szans konkurencji.

W niniejszym opracowaniu autorka postara się odpowiedzieć na pytanie, czy Ukraina jest gotowa w najbliższej przyszłości na rozpoczęcie procesu akcesyjnego do Unii Europejskiej. Analiza zostanie oparta na danych dotyczących kondycji gospodarki ukraińskiej oraz na ocenie możliwości spełnienia przez Ukrainę podstawowych założeń zawartych w art. 2 TUE.

Dane zawarte w tabeli 1. Wskazują na brak stabilności makroekonomicznej Ukrainy. Spadek PKB od 2013 roku pokazuje regres gospodarczy. Podobnie kształtuje się PKB per capita – również zauważalna jest tendencja spadkowa od 2013 roku (wartość z 2015 roku jest dwukrotnie niższa niż z roku 2013). Dane dotyczące inflacji z ostatniego dziesięciolecia ujawniają duże wahania i brak stabilności cenowej. Porównując rok 2007 i 2008 można stwierdzić, że nastąpił dwukrotny wzrost inflacji. W 2013 roku wystąpiła deflacja, która utrzymała się jedynie przez rok i od 2014 roku widoczny jest gwałtowny wzrost stopy inflacji. Od 2009 roku niepokojącym problemem jest bezrobocie, które wzrosło z 8,84% w 2009 roku do 11,47% w 2015 roku (mimo spadku liczby ludności o 3 miliony osób).

---

<sup>2</sup> Członkostwo w UE – proces przystąpienia, [www.eur-lex.europa.eu](http://www.eur-lex.europa.eu)

**Tabela 1. PKB, PKB per capita, inflacja i bezrobocie w Ukrainie w latach 2005 - 2015**

	Zmiana PKB (ceny stałe; %)	PKB per capita (ceny bieżące; USD)	Inflacja (CPI, %)	Bezrobocie (%)	Populacja (mln osób)
2005	3,071%	1 909,798	13,520%	7,19%	46,749
2006	7,571%	2 407,900	9,076%	6,81%	46,466
2007	8,216%	3 219,884	12,843%	6,35%	46,192
2008	2,243%	4 095,441	25,201%	6,36%	45,963
2009	-15,136%	2 654,986	15,900%	8,84%	45,783
2010	0,261%	2 982,814	9,365%	8,10%	45,598
2011	5,466%	3 589,632	7,958%	7,86%	45,453
2012	0,239%	3 883,387	0,565%	7,53%	45,246
2013	-0,027%	4 435,076	-0,261%	7,25%	40,489
2014	-6,830%	3 050,563	12,100%	9,28%	42,831
2015	-9,048%	2 108,906	49,979%	11,47%	42,741

Dane: [www.imf.org](http://www.imf.org)

**Tabela 2 Saldo bilansu obrotów bieżących, zmiany eksportu i importu oraz zadłużenie publiczne Ukrainy w latach 2010 – 2015**

	Import towarów i usług (zmiana w %)	Eksport towarów i usług (zmiana w %)	Saldo bilansu obrotów bieżących (% PKB)	Zadłużenie publiczne (% PKB)
2010	15,014%	9,293%	-2,219%	40,626%
2011	21,517%	6,162%	-6,279%	36,876%
2012	1,613%	1,441%	-8,147%	37,542%
2013	-4,347%	-6,441%	-9,176%	40,652%
2014	-24,635%	-11,101%	-4,735%	71,213%
2015	-23,063%	-10,847%	-1,688%	94,380%

Dane: [www.imf.org](http://www.imf.org)

Dane zawarte w tabeli 2. Wskazują na znaczące pogorszenie sytuacji w handlu zagranicznym Ukrainy od 2012 roku (w 2012 roku wystąpił jeszcze słaby wzrost zarówno eksportu, jak i importu, a od 2013 roku wolumen eksportu i importu spadał). Od 2013 roku procentowe zmiany wolumenu eksportu i importu przyjmują wartości ujemne. W trakcie badanego okresu wolumen importu był większy niż wolumen eksportu, a skutkiem jest deficyt na rachunku obrotów bieżących (od 2013 roku następuje poprawa salda, choć w całym analizowanym okresie utrzymuje się deficyt). Zadłużenie publiczne od 2013 roku gwałtownie rośnie i w 2015 roku wynosiło już 94,38% PKB, co dodatkowo komplikuje sytuację gospodarczą kraju.

Economist Intelligence Unit co roku tworzy ranking krajów ocenianych pod względem demokracji (wskaźnik demokracji). W 2015 roku Ukraina była zakwalifikowana do grupy krajów „reżimy hybrydowe”, co oznacza, że wybory ze



względem na szereg nieprawidłowości nie są przeprowadzane z zachowaniem zasad wolności i sprawiedliwości. W reżimach hybrydowych przestrzeganie prawa jest na niskim poziomie, możliwe istnienie (i dalszy rozwój) korupcji, wpływ społeczeństwa na standardy polityczne jest niewielki. Wywierana jest presja na dziennikarzy i sądownictwo.<sup>3</sup> Ukraina znajduje się na 9 miejscu wśród 37 krajów o reżimach hybrydowych.<sup>4</sup> Od 2006 roku wskaźnik demokracji Ukrainy spadał i najniższy poziom miał w 2014 roku. W 2015 roku wskaźnik demokracji poprawił się, ale nie wrócił do poziomu sprzed załamania (2005).<sup>5</sup>

Transparency International publikuje każdego roku raporty oceniające skalę korupcji na świecie, określając wskaźniki korupcji i w zależności od ich wysokości tworzy ranking krajów. Niższe miejsca w rankingu zajmują te kraje, które mają niższe wskaźniki korupcji, dlatego na pierwszych miejscach znajdują się kraje skandynawskie (Dania, Finlandia, Szwecja), a na kolejnych Nowa Zelandia, kraje Europy Zachodniej oraz Stany Zjednoczone i Kanada. Dalekie miejsce Ukrainy w tym rankingu świadczy o wysokim stopniu zaawansowania korupcji (152 miejsce w 2012 roku i 130 w 2015 roku na 168 krajów objętych rankingiem).<sup>6</sup>

Wskaźniki gospodarcze, demokratyzacji stosunków politycznych i korupcji niekorzystnie charakteryzują Ukrainę w aspekcie ubiegania się o członkostwo w UE, ale nie przekreślają one szansy, jaką daje konsekwentna polityka budowania instytucjonalnych podstaw gospodarki rynkowej i stabilizacja sceny politycznej. Liderzy ukraińskich partii politycznych mają dziejową odpowiedzialność za przewartościowanie celów swojej aktywności na rzecz zgody wewnętrznej i zdobycia zaufania inwestorów zagranicznych. Napływ kapitału zagranicznego może przyspieszyć procesy rozwoju gospodarczego i zmian strukturalnych.

Polska jest przykładem, jakie korzyści z członkostwa w ugrupowaniu integracyjnym może osiągać kraj o niższym poziomie rozwoju, ale stabilny gospodarczo i prowadzący odpowiedzialną politykę makroekonomiczną. W latach 2007 – 2013 Polska miała najwyższą średnioroczną stopę wzrostu PKB w Europie wynoszącą 3,6%, a w klasyfikacji globalnej znalazła się na 14 miejscu na 55 ocenianych krajów.<sup>7</sup> Największy wpływ na wysoką dynamikę gospodarczą Polski po przystąpieniu do UE miały:<sup>8</sup> wzrost nakładów kapitałowych, wydajności pracy i inwestycji w przemyśle oraz wzrost inwestycji infrastrukturalnych finansowanych z funduszy pomocowych Unii. Dowodem awansu gospodarczego Polski jest poprawa pozycji eksportowej dzięki wysokiej dynamice eksportu na rynki krajów członkowskich UE. Z obliczeń M. Gorynii wynika, że w latach 2003 – 2012

---

<sup>3</sup> The Economist Intelligence Unit, *Democracy Index 2015. Democracy in an age of anxiety*, s. 45-46.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 6.

<sup>5</sup> *Democracy Index 2015 Democracy in an age of anxiety*, A report by The Economist Intelligence Unit, s. 14.

<sup>6</sup> *Corruption Perceptions Index 2010-2015*, [www.transparency.org](http://www.transparency.org)

<sup>7</sup> A.A. Erumban, K. de Vries, B. van Ark, *New Measures of Global Projection for The Conference Board Global Economic Outlook 2014*, s. 18.

<sup>8</sup> B. Mucha-Leszko, *Wzrost gospodarczy i proces konwergencji oraz średnio i długoterminowe perspektywy zmniejszania luki rozwojowej*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Wyd. UMCS, Lublin 2014, s. 27.

wskaźnik dynamiki eksportu Polski wyniósł 306,7%, świata 243,1%, a UE-27 184,7%.<sup>9</sup>

Biorąc pod uwagę wyniki gospodarcze Polski, pozycję w UE i doświadczenia w realizacji dostosowanej do zmieniającej się sytuacji gospodarczej polityki makroekonomicznej oraz bliskość geograficzną z Ukrainą nasuwa się wniosek, że wzrost powiązań handlowych, inwestycyjnych, kooperacyjnych i politycznych z Polską może być dla Ukrainy dowodem realnej integracji z Unią Europejską wspierającym formalny proces członkostwa.

### **Bibliografia**

1. The Economist Intelligence Unit, Democracy Index 2015. Democracy in an age of anxiety.

2. Erumban A.A., de Vries K., van Ark B., New Measures of Global Projection for The Conference Board Global Economic Outlook 2014.

3. Gorynia M., Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce globalnej i w gospodarce Unii Europejskiej, "Ekonomista", Nr 2, 2014.

4. Mucha-Leszko B., Wzrost gospodarczy i proces konwergencji oraz średnio i długoterminowe perspektywy zmniejszania luki rozwojowej, [w:] B. Mucha-Leszko (red.), Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej, Wyd. UMCS, Lublin 2014.

5. Portale: [www.eur-lex.europa.eu](http://www.eur-lex.europa.eu), [www.euro.nbp.pl](http://www.euro.nbp.pl), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.transparency.org](http://www.transparency.org)

---

<sup>9</sup> M. Gorynia, *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce globalnej i w gospodarce Unii Europejskiej*, "Ekonomista", Nr 2, 2014, s. 289–290.

УДК 657.1:331.2

**Петрунь А.**

магістрант Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ

«Університет банківської справи»

Науковий керівник: **Біляченко О.Л., к.е.н., доц.**

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Організація обліку витрат на оплату праці є відповідальним і складним процесом, оскільки безпосередньо впливає на соціально-економічні відносини та є ключовим фактором зацікавленості працівників у результатах власної праці.

У сучасних умовах роль заробітної плати зростає пропорційно матеріальним потребам будь-якого працівника, незалежно від кваліфікації, освіти чи досвіду. Тому головним завданням підприємства має стати раціональна організація витрат на оплату праці, що дозволить ефективно управляти трудовими ресурсами та продуктивно функціонувати в умовах ринкової економіки. Ефективна система мотивації, високий рівень продуктивності праці, забезпечення необхідними трудовими ресурсами, та їх оптимальне використання, а також вірно обрана система оплати праці дозволить збільшити обсяги продукції, поліпшити продуктивність праці і підвищити ефективність виробництва.

Низький рівень оплати праці сприяє розвитку тіньових процесів, проблема легалізації заробітної плати є достатньо серйозною і її вирішення є одним із першочергових завдань, адже так звана зарплата «в конвертах» веде до ряду негативних наслідків для працівника, а саме: позбавлення соціального захисту в разі нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, відмова в оплаті щорічної відпустки або компенсації за неї, втрата права на соціальне забезпечення в разі безробіття, народження дитини, тощо.

В Україні проблема вартості робочої сили, мінімальної заробітної плати, а також прожиткового мінімуму є досить актуальною, адже законодавство з питань розрахунків з працівниками є нестабільним та мінливим, що значно ускладнює процес обліку і потребує затрат часу та кваліфікованих бухгалтерів.

Оплата праці залежить не тільки від результатів праці самого працівника, але також від багатьох інших факторів, зокрема прибутковості підприємства, соціальної політики тощо. З одного боку, витрати на оплату праці є частиною витрат підприємства, що відшкодовуються за рахунок доходу від реалізації продукції, надання послуг, з іншого боку – елементом доходу найманого працівника, формою реалізації права власності на ресурс праці, що йому належить. У зв'язку з цим, головним завданням управління є організація обліку витрат на оплату праці таким чином, щоб обидві сторони були

зацікавлені в підвищенні фінансових показників діяльності підприємства, а також в продуктивній та якісній співпраці.

Аналіз ринку праці та дослідження існуючих соціальних проблем дозволило виділити напрями вирішення актуальних питань, пов'язаних з організацією витрат на оплату праці:

1) запровадження нормування праці, а також удосконалення системи її оплати, для уникнення диференціації та галузевої дискримінації пов'язаної з різницею у співвідношенні заробітної плати;

2) зменшення рівня заборгованості за виплатами працівникам, залучення інвестицій в трудові ресурси;

3) запровадження гнучких форм і систем оплати праці;

4) удосконалення контролю за діяльністю підприємств з боку уповноважених органів, забезпечення захисту прав працівників на отримання заробітної плати в повному обсязі та її своєчасну виплату;

5) підвищення чисельності кваліфікованих кадрів, посилення мотивації працівників до якісної та плідної праці;

6) зосередження орієнтирів на якісних, а не на кількісних показниках діяльності підприємства, створення нових високооплачуваних робочих місць;

7) зменшення втрат робочого часу; механізація трудомістких робіт.

На сьогоднішній день в умовах інтеграції України у світовий економічний простір існує потреба у наближенні організації оплати праці до світових стандартів. Створення відповідних умов для продуктивної трудової діяльності між державою та роботодавцями може наблизити нашу країну до рівня розвинених країн світу. Реалізація завдань реформування системи бухгалтерського обліку та сучасні ринкові зміни діючої системи організації оплати праці потребують докорінних змін методології обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві.

Розвиток науково-технічного прогресу зумовлює пошук нових рішень для удосконалення засобів виробництва, а отже й методів організації обліку. Орієнтація на вивчення західного досвіду, використання сучасних технологій, інвестиції в оплату праці, стратегічний підхід до формування системи оплати праці, прийняття зважених управлінських рішень дозволить підприємству сформувати висококваліфікований і мотивований трудовий колектив і, як наслідок, отримати конкурентні переваги.

УДК 339

**Попкова К.О.**, доцент кафедри міжнародної економіки  
*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## **МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Нестабільний розвиток економіки країни, недосконалість законодавчої бази, політична напруга, високий рівень корумпованості значно збільшують ступінь ризику інвестиційної діяльності, тому необхідність зменшення їх є обов'язковою умовою при управлінні інвестиційною діяльністю підприємств автомобільного транспорту.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується появою єдиного міжнародного фінансового ринку, основними інструментами якого є акції, облігації, валютні ресурси, опціони, варанти, форвардні контракти тощо. Таке їх розмаїття дає змогу інвесторам ефективно формувати інвестиційний портфель. Тому диверсифікація фінансових інструментів, тобто процес розподілу інвестиційних засобів між різними об'єктами вкладення капіталу, які безпосередньо не пов'язані між собою, є найпоширенішим методом зниження ризиків, що дозволяє не лише зменшити їх ступінь, а й збільшити дохід від інвестиційної діяльності.

Ще одним ефективним методом зниження ризиків інвестиційної діяльності є страхування. Розрізняють три сфери страхування: особисте, майнове та страхування відповідальності. Однак для зменшення ризиків інвестиційної діяльності переважно застосовують майнове страхування та страхування відповідальності.

Однією зі специфічних форм страхування майнових інтересів є хеджування – система мір, яка дозволяє виключити або обмежити ризик фінансових операцій в разі несприятливих змін курсу валют, цін на товари, процентних ставок тощо в майбутньому.

Лімітація – це встановлення систем обмежень як зверху, так і знизу, що сприяють зменшенню ступеня ризику. Застосовується при продажі товарів в кредит, наданні позики, визначенні суми вкладень, шляхом встановлення певних обмежень. Однак лімітація не здійснює впливу на виробничий, маркетинговий, інноваційний ризики тощо, що є недоліком цього методу.

Резервування засобів як спосіб зниження негативних наслідків настання ризикової події полягає в тому, що підприємець створює відособлені фонди відшкодування збитків при непередбачених ситуаціях за рахунок частини власних оборотних коштів.

Створення таких фондів дозволить покрити непередбачені витрати та зменшити ризик інвестиційної діяльності. Недоліками такого методу є: значні власні витрати на створення фонду відшкодування та неможливість визначення необхідного розміру резервного фонду.

Сутність методу передачі ризику полягає в його розподілі між інвесторами. Однак цей метод дозволяє зменшити не лише збитки інвестиційної діяльності, а й доходи інвесторів, що є його суттєвим недоліком.

УДК 336:671.1

**Raboshuk Alina, PhD, Assistant Professor**  
Department of International Economics,  
**Revenko Andriy, Master Student**  
*Zhytomyr State Technological University*

## **OPTIMIZATION OF THE CAPITAL STRUCTURE OF CORPORATIONS UNDER INTEGRATION PROCESSES**

**Urgency of research.** At the modern stage of socio-economic development economic theory seems to be unable to provide definitive answers to the arising problems of determining the optimal capital structure of the corporations. The existing methodological approaches towards the development of risk management tools for multinationals and optimization methods based on indicators of financial leverage require further improvement.

The purpose of research is to study methods of regulation and optimization of the capital structure of the enterprises, to identify and to structure positive and negative factors.

**Study results.** The success of any business entity largely depends on the right choice of the sources of formation, ways of distribution and usage of the owner's equity held by the company, regardless of ownership and kind of activity. Moreover, the management of owner's equity is not only connected with providing the effective forming and the use of the already contributed and accumulated equity, but deals with the process of ensuring the future development of the company with the relevant resources.

The owner of any enterprise faces a difficult choice of financing his/her business, when making decision about the scheme of the owner's equity structure formation as well as choosing carefully sources for its financing.

The capital structure chosen affects essentially the cost of capital and the relevant level of financial risk. An efficient change in capital structure is considered to be a major factor which contributes into increasing the amount of Return on equity, which is an excess of Return on equity indicator over Return on total assets. Therefore, the problem of capital structure optimization is referred to as one of the major tasks to be solved with the financial risk and corporate capital management, while improving of the methods for forming an optimal capital structure is thought to be just a timely matter.

Optimization of the capital structure has the main criterion for minimizing the weighted average cost of capital of the company with increasing of the owners revenues. For Joint Stock Company optimization of the capital structure has criterion for minimizing the weighted average cost of capital while increasing the share price. The main tool in this case is determining the appropriateness of attracting new loans by the company using the mechanism of financial leverage.

Positive aspects of the impact of owner's equity have been defined as follows:

the larger owner's equity of the enterprise the more is the market value of the company;

the larger owner's equity of the enterprise the higher its financial stability;

in the financial market, characterized by the unstable market situation and crisis phenomena, the greater owner's equity, the higher competitiveness of enterprise and more reliable its financial position;

a large amount of owner's equity increases solvency as well as credit status of the company on the credit market;

a large amount of equity capital is the basis for raising capital in the stock market by issuing new shares or bonds;

the value of owner's equity is in the sphere of the enterprise's capital management responsibility;

attracting owner's equity is more simple in comparison with the borrowing of capital due to the fact that the decision related to the increase of capital are made by the owners and managers without a need to obtain the consent of other businesses;

owner's equity provides the higher opportunity to generate profits in all areas.

Among the disadvantages of the owner's equity the following points can be determined:

the limited volume of raising funds for the expansion of the operating and investment activities on various stages of its life cycle;

high cost;

it is impossible to ensure the excess of the financial profitability indicator over economic profitability indicator.

The high cost of the capital is considered to be quite essential in this relation. Loan capital is estimated by the management of the company at the size of interest, and the formation of owner's equity is considerably influenced by such factor as price dividends.

An effective management of capital – is a major task for the successful development of the company. At the same time justification of its optimal value according to the amount, structure and content of productive activities, the choosing of rational method of its increasing, the cost and risks provide the sustainable development of the company. The effectiveness of capital management is largely dependent on the choice of methods and techniques to optimize the capital structure. These methods can be differentiated depending on the approach to the optimization of the following groups: normative coefficient, criterion, multi criteria. In terms of practical implementation and obtaining reliable data to adjust the capital structure is the most appropriate normative coefficient multi criteria methods that are based on the calculation of the complex integrated parameter.

**Conclusions.** Research of the methods of regulation and optimization of the capital structure has allowed the following conclusions.

1. Optimization of the capital structure – is an important stage of strategic analysis of capital, which consists in determining the ratio between the value of the own capital of the corporation and the value of funds raised from returning in the future that are involved based on their return, by which achieve maximum effectiveness of the company.

2. In the process of optimizing the capital structure it is necessary to consider the final result of the company that is financial result from ordinary activities before tax.

3. The optimal ratio between owner's equity and loan capital is determined individually for each company taking into consideration both internal and external factors and the company's features.

4. The process of calculation of the optimal ratio of owner's equity and loan capital requires to consider not only the worked out methods of optimization of capital structure, but also indicators of the reserve of the capital, return on owner's equity and the solvency of the companies.

**УДК 657**

**Самосей А.В.**, магістрант

Науковий керівник: **К.В. Романчук д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ КОРПОРАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Останнім часом в Україні відбуваються зміни в системі бухгалтерського обліку, які в свою чергу спрямовані на гармонізацію з міжнародними стандартами. Гармонізація бухгалтерського обліку пов'язана з глобалізацією економічних процесів та економіки загалом у світовому масштабі. Необхідність гармонізації полягає в отриманні результату глобалізаційної економіки, де міжнародна торгівля, створення підприємств та транснаціональних корпорацій виступають рушійною силою. Варто зазначити, що сьогодні у світі склалася така ситуація, що без якісно побудованої системи бухгалтерського обліку можливість ефективно функціонувати компаніям невелика.

Саме облікова політика надає можливість ефективно організувати роботу корпорацій та надає рекомендації щодо застосування відповідних правил і положень, які допоможуть рентабельно функціонувати та отримувати достовірно складену звітність про фінансовий стан корпорації. Облікова політика – книга законів корпорацій, на основі яких відбувається певний порядок дій, спрямованих на збір інформації, її обробку і в подальшому наданні необхідної інформації, яка в майбутньому допоможе відповідним користувачам реалізувати власні інтереси у сфері бухгалтерського обліку. Водночас облікова політика корпорацій надає можливість самостійно обирати методи, форми та техніку ведення бухгалтерського обліку в залежності від специфіки діяльності корпорацій. Адже жодним нормативним документом не



конкретизується застосування відповідних методів, форм та техніки ведення бухгалтерського обліку, тому дане завдання щодо організаційного процесу облікової політики віднесено на розсуд бухгалтера корпорації та офіційно затверджується після підписання керівником наказу про облікову політику. Тому, бухгалтер має якісно сформулювати облікову політику, адже від цього в майбутньому залежить правильність ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Наразі постає питання щодо необхідності єдиних правил ведення обліку та складання фінансової звітності, що узгоджуються з національними стандартами бухгалтерського обліку. Адже різко зріс темп інтернаціоналізації торгівлі та інвестицій, тому й виникає потреба у порівнянні показників фінансової звітності за міжнародними масштабами, а тому й постає необхідність пристосування до єдиних правил для всіх. Тому, що дзеркало будь-якого суб'єкта господарювання є достовірно складена фінансова звітність, завдяки якій можна оцінити фінансову позицію корпорації та інших суб'єктів господарювання.

Отже, шукати відповідь на поставлене питання, щодо застосування єдиних правил бухгалтерського обліку можна в Європі, адже саме країни-члени ЄС перші розробили шлях, який спрямовує до об'єднання єдиних правил країн в сфері бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за однорідними правилами для всіх. Адже рівень активності компаній дуже важко порівняти, тому що вони мають неоднорідні для порівняння показники, бо на них впливає різноманітність систем бухгалтерського обліку, що, як наслідок, знижує якість та активність компаній. Тому й постала необхідність щодо формування облікової політики корпорацій з урахуванням вимог Європейського законодавства – Директив або так званих законів ЄС.

Найбільш значимими і важливими серед Директив щодо формування облікової політики корпорацій була Четверта директива (78/660/ЄС) №78/660 «Про річну звітність певних видів компаній» (щодо звітності товариств) від 25.07.78 р. [6] та Сьома директива (83/349/ЄС) (щодо консолідованої звітності) № 83/349 «Про консолідовану звітність» від 13.06.83 р. [5], щодо яких були певні редагування та заміна даних директив на нові, а саме: Директиву 2013/34/ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств [2] та Директиву 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [1]. Заміна директив призвела до того, що відбулося спрощення вимог до фінансової звітності та в свою чергу відбулися зміни, що стосувались контролю. Відтепер значно зменшено регулярний контроль особливо це торкнулося малих підприємств, проте, дані заміни посилили вимоги щодо розкриття інформації для великих корпорацій, а також це стосується банків, страхових компаній та інших суспільно значимих установ. Одна із особливостей що стосувалась заміни одних законів на інші полягала в тому, що державні адміністрації зобов'язані розкривати свої прибутки, які отримали внаслідок діяльності, що пов'язані з використанням природних ресурсів, це в свою чергу дозволить мінімізувати шахрайство та корупцію. І

найголовнішою ознакою щодо поєднання та переходу на єдині правила бухгалтерського обліку є чітке та легке розуміння інформації, яка оформлена у вигляді фінансових звітів, що спрямує компанії до розширення своїх можливостей та збільшення джерел фінансування.

Директива 2013/34ЄС спрямована на удосконалення загального підходу до підприємницької діяльності, де зменшує контроль над малими суб'єктами господарювання та збільшує контроль на більш суспільно значимими установами. Дана Директива орієнтована щодо загального зменшення тягаря нормативно-правової відповідальності, як на рівні держави так і на національному рівні, орієнтована на прийняття заходів щодо підвищення продуктивності та усунення бюрократизму з удосконаленням нормативно-правової бази, що регулює діяльність компаній, спираючись на здобутки та напрацювання досягнуті за період дії попередніх директив, а отже змінюючи законодавство в сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності поступово еволюційним шляхом.

Так, на сьогодні організація облікової політики корпорацій передусім полягає саме в правильності її складання та достовірності відображення даних на кінець звітного періоду. Також вона може допомогти у вирішенні ліквідації внутрішньо-управлінських проблеми, які виникли при виборі спеціалізованих методів та процедур застосованих обліковою політикою в ході діяльності. Директива 2013/34 ЄС передбачає, що з метою забезпечення достовірності інформації, наведеної у фінансовій звітності, статті, які відображені в щорічній фінансовій звітності, оцінюються на основі принципу ціни придбання та вартості виготовлення. Таким чином держави-члени повинні забезпечити впровадження системи обліку за справедливою вартістю для всіх видів суб'єктів господарювання, як для щорічної так і для консолідованої фінансової звітності. Особливість зарубіжної облікової політики є наявність у великих корпораціях двох варіантів облікової політики. Формальний варіант – це перший варіант і складається на початку року, а другий – складається в кінці звітного року перед складанням фінансової звітності, адже це зумовлюється тим, що облікова політика протягом року може змінюватись. Відповідно і складаються у двох примірниках і примітки, що додаються до фінансової звітності; у першій примітці викладаються облікові методи, які застосовувались при складанні звітів, а у другій – відображаються результати змін які відбулися[2].

Отже, при формуванні облікової політики з урахуванням вимог Європейського законодавства слід звернути увагу на Директиву 2013/34 ЄС[2] та Директиву 2006/43/ЄС [1], адже за умови виконання вимог даних нормативних актів є можливість забезпечення повного та достовірного уявлення про фінансовий стан та результати діяльності компаній, що в свою чергу дозволить зробити облікову інформацію більш цінною, актуальною та корисною. Врахувавши світовий досвід наша країна матиме можливість вийти на новий рівень та збільшити активність бізнесу і одночасно зміцнити свої економічні зв'язки.

### Список використаних джерел

1. Директива 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності консолідованої звітності, [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_844](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_844)
2. Директива 2013/34 ЄС про щорічну фінансову звітність, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних з ними звітах визначених типів компаній. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013L0034>
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2004 р. № 1365 «Деякі питання адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1365-2004>
5. Сьома (83/349/ЄЕС) директива ЄС (щодо консолідованої звітності товариств) 83/349 «Про консолідовану звітність» від 13 червня 1983 р.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_844](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844)
6. Четверта (78/660/ЄЕС) (щодо звітності товариств) № 78/660 «Про річну звітність певних видів компаній» від 25 липня 1978 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_908](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_908).

**Sielicka Emilia**

*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*  
dr hab. **Anna Łupicka, prof. nadzw. UEP**  
*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

### WPLYW INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ NA ROZWÓJ RYNKU USŁUG LOGISTYCZNYCH

W branży usług logistycznych w przeciągu ostatnich lat znacząco zmienił się popyt na usługi logistyczne. Rozwijał się on wraz ze wzrastającym poziomem międzynarodowej wymiany gospodarczej. Największą dynamikę nabrał on po akcesji Polski do Unii Europejskiej. (Wojciechowski, 2012) Rozwój w branży usług logistycznych zdeterminowany jest przede wszystkim przez transport towarów wraz z uwarunkowaniami o charakterze gospodarczym, politycznym oraz technologicznym. Logistyczne cechy transportu drogowego, takie jak: elastyczność, niezawodność czy zdolność do integracji logistycznej – zwłaszcza w kontekście konkurencji o charakterze globalnym i rozszerzenia Unii Europejskiej – mają istotne znaczenie w procesie kształtowania sieci logistycznych w ramach zarządzania łańcuchami dostaw. (Pofhl, 2004) W poszczególnych krajach Unii Europejskiej występuje zróżnicowany poziom rozwoju rynku usług logistycznych,

wynikający z różnego stopnia koncentracji w obszarze produkcji i handlu w tych krajach. W państwach, w których stopień rozdrobnienia wśród producentów oraz detalistów jest wysoki przeważają przedsiębiorstwa transportowo – spedycyjne, charakteryzujące się różnym poziomem innowacyjnych rozwiązań. Natomiast w państwach charakteryzujących się zaawansowanymi procesami koncentracji istotną rolę odgrywają wyspecjalizowani operatorzy usług logistycznych. Stałym trendem na unijnym rynku usług logistycznych jest silna tendencja do konsolidacji. Przedsiębiorstwa logistyczne, w celu zapewnienia optymalnego poziomu obsługi klientów, wykorzystują nowoczesne narzędzia informatyczne oraz funkcjonują także w handlu elektronicznym B2B. Na polskim rynku usług logistycznych, podobnie jak na rynkach innych krajów Europy Środkowo – Wschodniej, dominują małe oraz średnie przedsiębiorstwa, świadczące usługi przewozów samochodowych drobnicy oraz towarów masowych. Część tych organizacji, rozszerzając swoją działalność, podejmuje się również realizacji takich funkcji jak przechowywanie towarów, spedycja, pakowanie, itd. Firmy te określają same siebie jako operatorów logistycznych, jednak w rzeczywistości są one przedsiębiorstwami wyspecjalizowanymi w wykonywaniu określonego rodzaju usług. W rzeczywistości w krajach Europy Środkowo – Wschodniej jest niewielu typowych przedsiębiorstw spełniających wszystkie kryteria, aby być operatorami usług logistycznych, dysponujących własną siecią logistyczno-magazynową i wykorzystują nowoczesne narzędzia informatyczne. Włączenie Polski i innych krajów Europy Środkowo – Wschodniej do Unii Europejskiej wymagało więc szybkiego zniwelowania tych dysproporcji. Aby określić wpływ integracji europejskiej na rozwój rynku TSL, należy przeanalizować kilka obszarów (Tajer, 2005):

- jak kształtuje się struktura rodzajowa uczestników rynku TSL w krajach Europy Zachodniej,
- jakie rozwiązania występują w krajach Europy Zachodniej w obszarze realizacji centrów logistycznych,
- w jakim kierunku postępują zmiany na europejskim rynku usług logistycznych,
- które czynniki wywierają najsilniejszy wpływ na zmiany zachodzące na europejskim rynku usług logistycznych,
- wpływ zagranicznego kapitału na rozwój rynków usług logistycznych w krajach Europy Środkowo – Wschodniej,
- perspektywy rozwoju centrów logistycznych w Europie,
- jak będą przebiegać procesy konsolidacji na europejskim rynku usług logistycznych w przyszłości,
- przesłanki rozwoju przedsiębiorstw logistycznych prowadzących działalność w handlu elektronicznym B2B.

Należy także dokonać charakterystyki zmian zachodzących na europejskim rynku usług logistycznych, oznaczyć strukturę rodzajową przedsiębiorstw typu TSL i przedsiębiorstw działających w handlu elektronicznym B2B. Ponadto przeanalizować rozwiązania stosowane przy realizacji centrów logistycznych. (Tajer, 2005)

Analiza czynników warunkujących dalsze przemiany w branży TSL wykazała, iż dotychczasowa infrastruktura logistyczna krajów Europy Środkowo – Wschodniej stanowi barierę dla rozpowszechnienia unijnych rozwiązań oraz rozwoju rynku usług logistycznych na tym obszarze. Także uwarunkowania będące wynikiem struktury wielkościowej producentów oraz dystrybutorów nie wpływają pozytywnie na rozwój nowoczesnych przedsiębiorstw typu TSL w Krajach Europy Środkowo – Wschodniej, przede wszystkim wyspecjalizowanych operatorów usług logistycznych. (Tajer, 2005)

Podpisanie układu stowarzyszeniowego z Unią Europejską w 1991 r. rozpoczęło szereg procesów integracyjnych, które miały przygotować kraje kandydackie do wymagań wspólnego rynku.

Branża TSL, wykazując międzynarodowy charakter, zdecydowanie szybciej zaczęła się dostosowywać do standardów obowiązujących w krajach starej Unii w porównaniu do innych branż. Rynek usług transportowo – logistycznych jest zależny wprost proporcjonalnie od koniunktury gospodarczej. (Piekarski, Ruściński, 2005) Przesłanki rozwoju rynku TSL mają przede wszystkim charakter makroekonomiczny, gdyż rynek ten jest swoistym barometrem koniunktury gospodarczej. (Zysińska, 2007) Rozszerzenie Unii Europejskiej zniósło granice oraz bariery celne w wymianie towarowej, co stanowiło bardzo silny bodziec dla wzrostu obrotów handlowych pomiędzy krajami członkowskimi. Od chwili przyłączenia dziesięciu nowych krajów członkowskich branża TSL uległa dużym zmianom we wszystkich krajach członkowskich. Nastąpił wzrost ilości ładunków spowodowany uproszczeniem procedur administracyjnych oraz dostęp do przewozów kabotażowych, ale jednocześnie stawki frachtowe na terenie całej Unii Europejskiej uległy drastycznemu obniżeniu. (Piekarski, Ruściński, 2005)

Akcesja Polski do Unii Europejskiej miała pozytywny wpływ na sytuację na rynku usług logistycznych. Po otwarciu granic, rozwój ten napędzany był przez międzynarodową wymianę handlową, obserwowany wśród zagranicznych przedsiębiorstw trend do przenoszenia produkcji w poszukiwaniu tańszej siły roboczej. (Gryko – Nikitin, 2010) W Polsce systematycznie wzrastała ilość przewozów wykonywanych w transporcie drogowym. W 2006 roku transportem drogowym w celach zarobkowych przewieziono o 3,2% większą liczbę ton ładunków niż w poprzedzającym roku oraz wykonano o 16,2% wyższą pracę przewozową. Nastąpił także wzrost liczby przewozów międzynarodowych (41% w tonach oraz 35% w tonokilometrach). To spowodowało, iż procentowy udział przewozów międzynarodowych w przewozach ogółem w tonach wzrósł z 6% w 2005 roku do aż 8% w 2006 roku. W tonokilometrach wielkość ta zmieniła się z 45% do 54%. (Rydzikowski, 2008)

W przyszłości, w wyniku integracji europejskiej, na rynku europejskim powinny występować dwie równoległe tendencje, tendencja do specjalizacji i tendencja do uniwersalizacji oferty usługowej rodzimych przedsiębiorstw z branży TSL. Poza tym należy spodziewać się dalszej konsolidacji w branży TSL, rozwoju centrów dystrybucyjnych oraz logistycznych i podejmowania działalności w handlu elektronicznym B2B. (Tajer, 2005) Dodatkowo, ze względu na rosnącą presję optymalizacji kosztów oraz korzyści wynikających z uczestniczenia w sieciach

logistycznych oraz konieczność dostosowywania się do wymagań klientów, którzy poszukują kompleksowych rozwiązań logistycznych, powstawać będą struktury rynku o charakterze oligopolu, stworzone na bazie joint venture oraz zakupionych przedsiębiorstw.

Realizacja celu europejskiej polityki transportowej, jakim jest systematyczne przenoszenie przewozów z dróg na kolej, będzie wymagała dalszej liberalizacji i harmonizacji europejskiego rynku transportowego. Ujednoczenie elementów infrastruktury komunikacyjnej usprawni ponadgraniczne przewozy kolejowe, natomiast innowacje w sferze technologii informacyjnych i komunikacyjnych przyczynią się do zapewnienia bezpieczeństwa i kształtowania optymalnych łańcuchów dostaw. Rozszerzenie Unii Europejskiej o kraje Europy Środkowo-Wschodniej wpływa na branżę TSL, szczególnie w aspekcie podejmowania decyzji o miejscu powstania centrów dystrybucji. (Pfohl, 2004).

### **Bibliografia**

1. Gryko-Nikitin, A., 2010, Polski rynek usług TSL w świetle danych statystycznych, *Economy and Management* – 4/2010, s. 39 – 48.
2. Pfohl, H. C., 2004, Trendy rozwojowe na rynku logistycznym, *Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS*, s. 41 – 62.
3. Piekarski, W., Juściński, S., 2005, Rozwój sektora usług: Transport – Spedycja – Logistyka w Polsce po wstąpieniu do Unii Europejskiej, *Eksploatacja i niezawodność* nr 4/2015, s. 20 – 29.
4. Rydzikowski, W., 2008, Rozwój transportu i usług logistycznych po wejściu Polski do Unii Europejskiej, *Logistyka* 2/2008, s. 5-7.
5. Tajer, S., 2005, Tendencje rozwojowe polskiego rynku usług logistycznych, Warszawa.
6. Wojciechowski, A., 2012, Rynek usług logistycznych w Polsce – Analiza, perspektywy rozwoju, *Czasopismo Logistyka* nr 4 /2012, s. 1382 – 1395.
7. Zysińska, M., 2007, Kierunki rozwoju przedsiębiorstw branży TSL w Polsce w: Menes, E. (red.), *Biuletyn informacyjny ITS* nr 4/2007, Sekcja Informacji Naukowej i Wydawnictw Instytutu Transportu Samochodowego, Warszawa.

УДК 327.7 : 339.56

**Sribna Alina**

Scientific Supervisor: **Alina Raboshuk, PhD, Assistant Professor**,  
Department of International Economics  
*Zhytomyr State Technological University*

## **INTEGRATION TO EU: CHALLENGES FOR UKRAINE**

Urgency of research. Nowadays, every single student, factory worker, businessman or politician – mainly, everyone is discussing and analyzing perspectives the European integration of Ukraine. The idea of the European integration unites the Ukrainian society and requires the further development of the state.

Study results. In the sphere of foreign policy, Ukraine has chosen strategic course towards the European integration, which remains unchanged and is considered to be the absolute priority for both domestic and foreign policy of Ukraine. It is the people of Ukraine who determine the relevance of this topic today. The Process of European Integration has a specific pragmatic aim for our country. Reformation and modernization processes in Ukraine are closely related to EU integration. Ukraine brings into accordance state legislation and carries out the transformations in different areas of state machine to be relevant to the provisions of the Association Agreement, to be executed by any country, which is ready to enter the EU.

It has been found out that a great number of online sources describe summits and meetings of Heads of State on the theme of the Ukrainian Euro-integration, and also their views on each step of realization of this difficult plan. In the recent years lots of projects and mass public events have been conducted in support of integration among ordinary Ukrainian citizens.

It goes without saying that Ukraine is an European country. However, this ‘continental’ belonging to the territory does not by itself remove the question, whether we are welcome into the union the leading European countries. According to the statistical research, which was conducted in 2016, 55.2 percent of people support the European integration.

Experts that are competent in the matter strongly believe that the majority of EU member-states at present tend to distance themselves from Ukraine as a “problematic” country. Such judgments essentially influence the present of Ukraine and cause problems related to the further perspectives.

It has been established that the present level of development civil society is still far from the European criteria. Ukraine was blamed for suppressing freedom of press, election campaign violations, non-fulfillment of commitments required by the Council of Europe, etc. Although democratic institutions have significantly expanded range of freedoms, which was largely influenced by the Euromaidan events.

The research shows that the quality of the Ukrainian goods still remains low, which, in turn affects the competitiveness of exports (mainly comprised of raw

materials and semi-finished goods) and domestic production has an extremely high level of energy consumption. Among other economic reasons, the inadequate regulatory and legal support for business in Ukraine, the underdevelopment of the fundamental economic institutions, and the high risk of investing are to be pointed out as well. It is clear that the above-mentioned list of negative factors gives even fewer reasons for optimism.

The road to the EU turned out to be long and difficult. What is more, it is characterized both by internal and external problems. The main problems of Ukraine moving along this road are related to the internal situation – first of all, to the inconsistency and slow pace of socio-economic and political-administrative reforms and changes. The main negative factors are as follows: the low level of economic development, slow pace of reforms, and the high level of corruption, the inadequacy of the tax policy, and non-transparency and instability of economic legislation. What catches the eye in this list of disadvantages is that the Ukrainian elite pays much less attention to such problem areas as: non-compliance of Ukraine's democracy level with the European standards, problems related to the intellectual property rights protection, and state debt problems. Furthermore, the algorithm of the further steps toward Europe has been defined to obtain "market economy" status, to create a free trade zone, to associate membership in the EU. First of all, the legislation of Ukraine differs from common regulations in Europe. Secondly, the basic sectors of Ukraine's industry (light industry, agro-industrial complex) have found no niche on the European market so far. Thirdly, most domestic non-competitive enterprises are bound to go bankrupt or to be taken over by powerful European companies. Finally, in the short run, Ukraine is believed to be unable to bear the financial burden of the EU contribution.

**Conclusions.** The main strategic directions of the activities are defined as follows: the strengthening of Ukraine's position regarding European integration, specifically the acceleration of the pace of reforms, the fight against corruption, building of civil society, and improvement of economic legislation; decreasing limitations on export-import operations with EU countries; Ukraine's participation in mutual economic projects with the member-states.

In conclusion, if the EU is serious about helping Ukraine, both parties should focus on the country's main problem which is justice and the power of law.

### **References**

1. European integration of Ukraine – The main priority of Ukraine's Foreign policy [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ekem.gr/index.php>
2. Percentage of Ukrainians supporting integration with EU [Electronic resource]. – Available at: <http://112.international/politics/ukrainian-reforms-achievements-failures-and-consequences-4111.html>
3. Ukraine on the road of European integration [Electronic resource]. – Available at: [http://www.razumkov.org.ua/eng/article.php?news\\_id=87](http://www.razumkov.org.ua/eng/article.php?news_id=87)



УДК 338.2

**Ходзицька В.В.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності  
*ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*,

## **СТРАТЕГІЯ АНТИКРИЗОВОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах економічної нестабільності, військових подій та кризових явищ важливим є стимулювання розвитку не лише країни в цілому, кожного її регіону, а й кожного суб'єкта господарювання. В умовах євро інтеграційних процесів дія характерних умов господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку та конкурентної боротьби, змушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища, уникати необґрунтованого ризику, приймати стратегічні управлінські рішення щодо використання всіх наявних ресурсів. Сучасна Україна прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Проте спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності та криз. Кризові явища в галузях економіки України спричинені недостатнім і несвоєчасним урахуванням змінних умов виробництва, можливостями інтенсифікації, змінами у методах господарювання. За останнє десятиліття антикризове управління набуло особливого значення у зв'язку з проведенням активних ринкових перетворень в економіці держави. Що характеризується високим рівнем кризових ризиків, постійною зміною чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств, наростанням погроз їх фінансовим інтересам. Антикризова безпека підприємства представляє собою складне, багатогранне поняття, яке залежить від безлічі чинників, що виникають як усередині підприємства, так і за його межами. Забезпечення антикризової безпеки підприємства – це визначальний чинник ефективного функціонування самих суб'єктів господарювання і стратегія їх ефективного розвитку у системі стратегічного управлінського обліку. При цьому, світовий та вітчизняний економічний досвід переконливо свідчить про необхідність створення такої системи забезпечення антикризової безпеки підприємства, яка була би стійка до фінансових ризиків й активно стимулювала соціально-економічний розвиток господарюючих суб'єктів.

Наявність ефективної системи управління антикризовою безпекою дозволяє підвищити ефективність протидії фінансовим загрозам, попередити можливі негативні наслідки. Особливість функціонування системи антикризової безпеки підприємства визначається унікальністю кожного конкретного підприємства та залежить від розмірів підприємства, його виробничо-технічних, фінансових та організаційних можливостей. Система

антикризової безпеки підприємства – це складний елемент безпеки регіону, галузі, держави в цілому.

Реалізація завдань, визначених для забезпечення антикризової безпеки суб'єктів підприємництва, можлива за умови формування механізму управління стратегічною безпекою, який можна розглядати як сукупність організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію, ліквідацію та прогнозування загроз антикризовій безпеці підприємства.

В основі механізму забезпечення антикризової безпеки підприємства знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та інформаційно-аналітичного забезпечення, створюваних на базі принципів забезпечення антикризової безпеки, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами управління антикризової безпеки підприємства для досягнення і захисту його стратегічних інтересів.

Механізм управління антикризовою безпекою включає наступні підсистеми:

- підсистему антикризової діагностики, призначену вчасно інформувати про можливі проблемні аспекти в діяльності підприємства, також оцінювати ступінь погрози за допомогою якісних та кількісних методів;
- підсистему антикризових важелів і методів, мета якої є усунення кризових явищ і процесів та забезпечення ефективної діяльності підприємства за рахунок стратегічного менеджменту;
- підсистему контролінгу, призначенням якої є дослідження результативності заходів по забезпеченню антикризової безпеки суб'єкта господарювання.

Важливим елементом створення ефективної системи забезпечення антикризової безпеки підприємства є розробка антикризової стратегії, яка представляє собою систему впровадження дієвих заходів в галузі проблем забезпечення антикризової безпеки підприємства, а також систему заходів і створення сприятливих умов для досягнення мети стратегічного розвитку в умовах невизначеності та існування внутрішніх і зовнішніх загроз.

Стратегії антикризової безпеки за своїм змістом можна поділити на три основні типи :

- ✓ стратегія внутрішніх загроз;
- ✓ стратегія зовнішніх загроз;
- ✓ стратегія прогнозованого розвитку.

Стратегію забезпечення антикризової безпеки підприємства слід розглядати як модель, яка необхідна для досягнення певних цілей у рамках корпоративної і фінансової стратегії шляхом координації, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

В склад стратегії повинні включатися складові корпоративної місії і цілі підприємства, що стосуються антикризової безпеки, результати аналізу внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища, якісні та кількісні фактори використання фінансових ресурсів, які задовольняють вимогам забезпечення належного рівня антикризової безпеки, відповідальні за

реалізацію намічених заходів, фінансові ресурси, необхідні для забезпечення антикризової безпеки.

Таким чином, система антикризової безпеки суб'єктів підприємництва має поєднувати розробки сучасної економічної науки та діяти стратегічно. Для цього слід постійно вирішувати задачі здійснення моніторингу фінансового стану виробничих підприємств та зовнішніх факторів з метою раннього виявлення ознак її кризового розвитку, визначення масштабів кризового стану, дослідження основних факторів, що обумовлюють її кризовий розвиток, створення і реалізації заходів по запобіганню криз і попередженню банкрутства, контролю за виконанням заходів з формування антикризової безпеки і оцінки отриманих результатів шляхом використання фінансового інструментарію. Впровадження такої системи створить дієвий інструмент по запобіганню криз, забезпеченню стабільної та ефективної стратегічної діяльності виробничих підприємств.

### Список використаних джерел

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління на підприємствах / Є.І. Бойко, О.А. Лоза // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 215-221.
3. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
4. Жук В.М. Бухгалтерський інжиніринг / В.М. Жук // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ТОВ "Всеукраїнський інститут права і оцінки", 2013. – 534 с. - С.51-54.
5. Камінська Т.Г. Роль і місце управлінського обліку в системі контролінгу на підприємстві / Т.Г. Камінська // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 4. – С. 74-79.
6. Кірейцев Г.Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г.Г. Кірейцев, В.А. Нехай // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 85-. 86.
7. Контролінг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
8. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г.О. Партин – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
9. Теория Activity Based Costing [Електронний ресурс] / Ю.М. Глинский. – Режим доступу: [http://www.iteam.ru/publications/finances/section\\_50/article\\_988](http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_988).
10. Теорія обмежень доктора Голдратта [Електронний ресурс] / С. Альошина [та ін.]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/add->

education/articles/tehnol/9302/.

11. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: монографія. – Ч. I. – Вид. 2-ге, [стереот.]. – Х.: Вид. дім «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

12. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Пер. с англ. / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

13. Wojar W. Systemy zintegrowane zarządzania jako narzędzia wspomagające procesy logistyczne w biznesie / W. Wojar, K. Woźnicka // Logistyka – nauka. – 2012. – № 6. – pp. 688-695.

14. How To Achieve a Six Sigma Quality Standard [Електронний ресурс] / К. Jennifer. – Режим доступу: [http://www.ehow.com/how\\_7552085\\_achieve-six-sigma-quality-standard.html#ixzz2SxMGxmr8](http://www.ehow.com/how_7552085_achieve-six-sigma-quality-standard.html#ixzz2SxMGxmr8)

15. Smart Business: Managing by the Open Book [Електронний ресурс] / J. Olszynski. – Режим доступу: [http://www.nationaldriller.com/Articles/Column/BNP\\_GUID\\_9-5-2006\\_A\\_10000000000000632010](http://www.nationaldriller.com/Articles/Column/BNP_GUID_9-5-2006_A_10000000000000632010).

16. Strategy Maps: How to Link Strategic Objectives to Operational Initiatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.intrafocus.co.uk/strategymaps/Ralph Smith/](http://www.intrafocus.co.uk/strategymaps/Ralph%20Smith/)

17. Swarm intelligence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki-/397693/>

18. Theory of constraints Reference for Business Encyclopedia of Business, 2nd ed Read more: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Str-Ti/Theory-of-Constraints.html#ixzz2SuIqykfh>.

## **СЕКЦІЯ 2.**

### **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

**УДК 334**

**Волинець Н. А.** магістрант, гр.ОАМ-25

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Ставши на шлях сталого економічного розвитку та здійснюючи кроки в напрямі інтеграції до Європейського Союзу, Україні слід застосовувати сучасні практики, які дозволять досягти ефективного результату взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, дотримання взаємної відповідальності всіх активних учасників суспільного життя, створення умов для майбутнього сталого розвитку суспільства.

Економічно розвинені країни світу реалізують ідею соціальної відповідальності бізнесу, суть якої розкриває свідоме відношення суб'єктів господарювання до вимог соціальної необхідності, соціальних завдань, морально-етичних норм та цінностей, розуміння наслідків своєї діяльності для суспільства, держави, споживачів, ділових партнерів та своїх працівників.

Соціальна відповідальність бізнесу є проявом добровільної ініціативи підприємств приватного і державного секторів, яка націлена на реалізацію високих стандартів господарської діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з працівниками, зменшення шкідливого впливу на природу з метою вирівнювання економічних і соціальних диспропорцій; створення партнерських взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращення ефективності ведення бізнесу в довгостроковому періоді.

В наш час соціальна відповідальність бізнесу є визнаною традицією, яку реалізує значна кількість великих, середніх і навіть малих підприємств. Звертаючи увагу на значну суспільну та економічну значимість, яку поєднує у собі соціально відповідальний бізнес, суть його розвитку відноситься до поля зору органів державної влади багатьох держав світу та провідних міжнародних організацій. Виявом такої уваги є процес розроблення стандартів соціальної відповідальності бізнесу і заходів, які стимулюють бізнес до такої відповідальності.

Значна кількість країн Європейського Союзу дотримуються спеціально розроблених проектів та державних програм, які стимулюють і підтримують соціальну відповідальність бізнесу, розширюють безпосереднє коло її учасників.

Відповідно до європейської практики соціальна відповідальність бізнесу поширюється на сім напрямків: дотримання прав людини; дотримання вимог

законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середовища; співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання; дотримання міжнародних норм поведінки; прозорість та підзвітність [2].

Учасниками соціальної відповідальності бізнесу є такі міжнародні організації (Глобальний договір ООН, Рада Європи, Дитячий фонд Організації Об'єднаних Націй (ЮНІСЕФ), Міжнародна організація праці, Міжнародна організація стандартизації, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку, Європейська організація якості,) і уряди різних країн (Франція, Словаччина, Данія, Німеччина, Македонія, Норвегія, Великобританія).

Соціальну відповідальність бізнесу реалізують і країни Європи. В одних країнах вона інтегрована в державну політику (Фінляндія, Швеція, Данія, Франція), в інших – є виключно прерогативою компаній (Ірландія, Нідерланди, Греція, Словенія). В Європейському Союзі основне значення соціальної відповідальності бізнесу полягає у підтримці сталого розвитку компаній, що стимулює покращення ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг.

В Бельгії «Закон про професійну пенсію» ставить вимоги до керівників пенсійних фондів відображати в щорічних звітах етичні сторони соціальних критеріїв і/або критерії охорони природи, які застосовують при оцінці інвестиційної привабливості проєктів. У Франції «Закон про публічний пенсійний резервний фонд» націлює на оприлюднення соціальних і етичних аспектів інвестування коштів Фонду.

У Великобританії, Італії і Іспанії діють фіскальні та фінансові механізми, які стимулюють корпоративну добродійність. «Закон про фіскальне регулювання функціонування неприбуткових організацій» описує зв'язок податкових пільг і заохочень відповідальної діяльності неприбуткових організацій і приватного сектору. Уряд Німеччини здійснює фінансову підтримку малого і середнього бізнесу для здійснення політики охорони природи. Програма поширюється на підприємства і організації, які надають консультаційні послуги в таких напрямках, як вирішення питань збереження енергії, навчання, ознайомлення з системою управління природним середовищем та вкладають кошти в відновлювання енергії. Федеральний уряд щорічно реалізує більше 50 проєктів у сфері екології і відповідальної торгівлі.

В Нідерландах, Франції і Німеччині працює чітка система оподаткування підприємств, які здійснюють шкідливий вплив на навколишнє середовище. При цьому витрати підприємств на очисні споруди можуть складати 50 % виробничих витрат. В Нідерландах учасники екологічного проєкту «Зелене інвестування» мають доступ до пільгового фінансування.

Реалізація ідеї соціальної відповідальності бізнесу в Україні перебуває на етапі активного впровадження та становлення. Вона спрямована переважно на підтримання трудових відносин, захист здоров'я і безпеку споживачі. Значно меншим є вплив на захист природних ресурсів і діалог із громадськістю. Активними учасниками соціальної відповідальності бізнесу є іноземні

суб'єкти господарювання, які поширюють власний досвід на українські компанії, також великі та середні вітчизняні підприємства, діяльність яких спрямована на дотримання вимог якості. Слід зазначити, що для ефективного розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідне активне сприяння держави, яка повинна популяризувати та стимулювати реалізацію даної ідеї.

Основним інструментарієм соціальної відповідальності бізнесу в Україні є:

- залучення систем управління соціально відповідальною діяльністю і соціальної звітності та верифікації;
- організація співпраці з групами впливу, яка дає дозвіл підприємствам приєднатися до вирішення складних соціальних та екологічних проблем, об'єднуючи фінансові, людські та адміністративні зусилля на прозорих та конкретних умовах;
- впровадження інноваційних товарів та послуг, які можуть подолати конкретні соціальні проблеми;
- пристосування міжнародних проектів та стратегій до особливостей українського ринку.

Проте, впровадження практики соціальної відповідальності бізнесу в Україні обмежено внаслідок відсутності інформації. Кожне п'яте підприємство не інформовано про її переваги. До найменш поінформованих належать підприємства транспорту – 52,9 % загальної кількості підприємств. При цьому соціальна відповідальність бізнесу більш за все пов'язується з впровадженням соціальних програм поліпшення умов праці (65,5 %), навчанням персоналу (63,2%), благодійною допомогою (56%), застосуванням в діяльності принципів етичного та відповідального ставлення до споживачів (49,5%). Ще одною перешкодою на шляху впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні є недостатнє усвідомлення підприємствами своєї ролі у рішенні соціальних та екологічних проблем суспільства. Низький рівень виконання державними установами соціальних функцій, недовіра до них призвели до того, що тільки 11,8 % підприємств абсолютно переконані у необхідності кооперації бізнесу та держави при вирішенні соціальних проблем. Особливістю впровадження соціально відповідального бізнесу в Україні є те, що майже 25 % підприємств здійснює соціально відповідальні заходи, не усвідомлюючи цього. За відсутності концепції заходи, все ж таки, реалізуються (31,3 % підприємств реалізують їх кожний місяць або постійно, 22,2 % кілька разів на півроку, 10 % – раз на рік) [1, с. 413].

Основним напрямом реалізації соціальної політики та соціальної відповідальності бізнесу в Україні повинно бути не тільки розширення заходів соціальної допомоги та підтримки населення, а й розвиток людського потенціалу, підвищення якості людського капіталу як основи економічного зростання. Потрібно зрозуміти, що рівень розвитку соціально відповідального бізнесу є одним з головних факторів добробуту та якості життя суспільства.

Для ефективної реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідно насамперед вирішити проблему із відсутністю законодавчої бази в контексті її регулювання, а саме її розроблення та затвердження, яка

зацікавить компанії щодо її застосування; підтримувати і стимулювати підприємства на шляху реалізації цієї концепції; удосконалювати співпрацю у форматі соціального діалогу; поширювати міжнародні стандарти та системи управління соціальною відповідальністю бізнесу в Україні, запроваджувати ефективні антикорупційні заходи.

### **Список використаних джерел**

1. Ворона О. В. Соціальна відповідальність як сучасна концепція бізнесу / О. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 410–417

2. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309\\_strategiya\\_spriyannya\\_rozvitku\\_svb\\_v\\_ukrayin\\_i.pdf](http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayin_i.pdf).

### **УДК 330.341.1**

**Гавриловська Д.В.**

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМИ ВІДСУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ІНДЕКСУ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ**

Свобода є поняттям більш гуманітарного складу, але для економістів це поняття вже давно є терміном, яким можна охарактеризувати розвиток цілої країни. Мова йде про економічну свободу – самостійність людини у виборі праці та у розпорядженні власним майном. Для відображення рівня економічної свободи всередині країни, а також для порівняння різних країн за рівнем економічної свободи використовується індекс економічної свободи, який щорічно розраховується The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal. Цей показник дає змогу побачити рівень лібералізації країни, а також відображає участь держави в підтримці економічної свободи на законодавчому рівні.

Індекс економічної свободи розраховується як середнє арифметичне 10 показників: свободи бізнесу, свободи торгівлі, податкової свободи, державних витрат, грошової свободи, свободи інвестицій, фінансової свободи, захисту прав власності, свободи від корупції та свободи трудових стосунків. В ідеальному варіанті абсолютно вільна країна матиме остаточний бал 100, тоді ж як абсолютно невільна країна матиме 0 балів. На основі розрахунків всі країни групуються за 5 категоріями: вільні країни (80-100), в основному



невільні (70-79,9), помірно вільні (60-69,9), в основному невольні (50-59,9) та невольні або деспотичні (0-49,9). Україна відноситься до країн з невольною економікою (162 місце зі 178 країн за звітом 2015 року, 43 (останнє) місце серед країн Європи), тоді як Польща – це помірно невольна країна (42 місце у світовому списку, 23 – серед країн Європи) [5].

Вважається, що існує прямий зв'язок між економічною свободою і заможністю країни: чим більш вільна країна, тим більш вона багата. Таким чином Україну не можна віднести до багатих країн.

Із десяти критеріїв, що визначають загальний індекс економічної свободи, Україна має високі бали лише у трьох: у сфері торгівлі (85,8), податкова свобода (78,7) та грошова свобода (78,6), тоді як найгірші показники і таких сферах: свобода інвестицій (15), захист прав власності (20), свобода від корупції (25) [5].

Питання свободи інвестицій на сьогодні досить гостре і доцільно дослідити чинники, які вплинули на таку ситуацію з інвестуванням, зрозуміти, які заходи слід проводити задля покращення вливання закордонних інвестицій в Україну. Для цього доречним буде згадати досвід Польщі.

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: є одним з найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили. Однак, попри ці суттєві переваги, інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат в Україні є досить ризикованим [2].

З кожним роком рівень інвестицій все знижується. Це можна прослідкувати за динамікою індексу економічної свободи в категорії свобода інвестицій (рис. 1). До 2002 року інвестиційна свобода була на рівні 50 балів зі 100, поступово зменшуючись до 30 балів і 2010 року досягла рівня 20. Тоді як у Польщі до 2002 року свобода інвестування складала 70 балів, після 2002 року цей бал впав до 50, але вже в 2008 починається позитивна тенденція з поступовим поверненням до рівня 70 балів.

Серед основних негативних рис інвестиційного клімату в Україні експерти визначають: політичну та економічну нестабільність, збройний конфлікт на Сході України, незавершеність процесу реформ, високий рівень корумпованості та бюрократизованості політичної системи, недосконалість та протиріччя законодавчої бази, відсутність єдиної стратегії щодо заохочення інвестицій, непередбачуваність податкової політики, слабку судову систему, слабе валютне регулювання, непослідовну політику НБУ, неефективну роботу митниці. Вагомою причиною низької інвестиційної привабливості для системних іноземних інвесторів можна вважати і наявність величезного тіньового сектору в Україні [2].

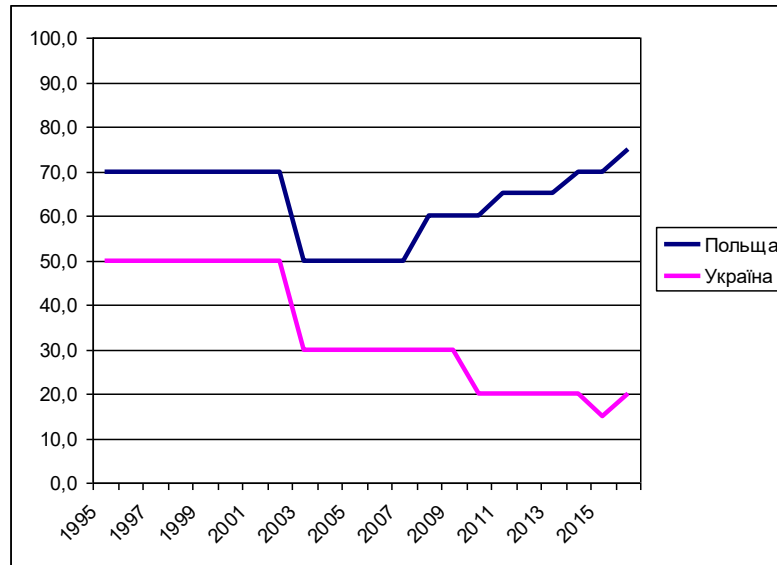


Рис. 1. Показник свободи інвестицій Польщі та України  
Джерело: The Heritage Foundation [5]

Аналіз нормативно-правової бази України на предмет положень, що визначають критерії інвестиційної безпеки, допустимий рівень іноземного інвестування в економіку, обмежень інвестування та ін., дозволив систематизувати основні прогалини в політиці інвестиційної безпеки, а саме:

- відсутність чіткого визначення сфер, інвестування в які заборонено;
- відсутність чітких обмежень для іноземних інвесторів;
- відсутність розуміння й визначення поняття «критична інфраструктура» та управління її інвестиційною безпекою;
- відсутність національних принципів інвестиційної політики для гарантування інвестиційної безпеки на зразок принципів ОЕСР;
- відсутність системних рішень й перспективних планів по роботі з іноземними інвесторами, які створюють джерела інвестиційних можливостей та мають певні інвестиційні наміри [4].

Тоді як у Польщі на законодавчому рівні створюються пільгові умови і всілякі заохочення для залучення іноземного капіталу. Наприклад, у Польщі додатково для заохочення інвестицій на територіях певних повітів місцева влада може також надавати звільнення від сплати податку на нерухомість, пільги в оплаті за використання електроенергії. Також в країні діє фінансова підтримка інвестування з державного бюджету: інвестиційні гранти, гранти на працевлаштування, гранти на перекваліфікацію, гранти на розвиток інфраструктури міста, села в зв'язку з інвестицією, відшкодування витрат на перенавчання працівників, відшкодування внесків на соціальне забезпечення, позики на створення нових робочих місць [3].

Як уже зазначалось, на рівень інвестиційної привабливості впливає на захист прав власності (рис. 2). В Україні цей показник свого максимуму досягнув у 1997 році – 50 балів зі ста, після чого більше 15 років були

стабільні 30 балів і в останні 2 роки він зменшився ще на 5 балів. Звичайно законодавчо встановлене питання щодо захисту майнових прав, зокрема в Цивільному кодексі України, однак, як показує практика, існує достатньо лазівок, що дозволяють оминати встановлені заборони.

В Польщі до 2003 року за рівнем захисту прав власності була оцінка в 70 балів, потім протягом 7 років – 50 балів, після чого оцінка піднялась на 10 балів. В поляків є розуміння, що забезпечення впевненості в збереженні майна стане додатковим стимулом до інвестування і своєрідним засобом для заспокоєння майбутніх інвесторів. Заходи щодо створення сприятливого інвестиційного клімату на національному рівні доповнені укладенням міжнародних угод, спрямованих на забезпечення додаткових гарантій лібералізації і правового захисту для іноземних інвестицій [3].

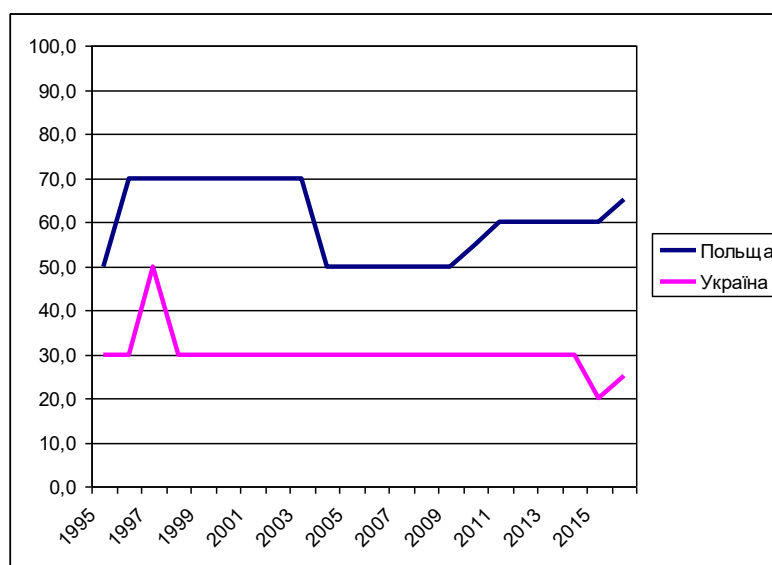


Рис. 2. Показник захисту прав власності Польщі та України  
Джерело: The Heritage Foundation [5]

Окрім того не слід забувати про рівень корупції в країні, який також може негативно вплинути на інвестиційний клімат країни. В Україні в загальному протягом всіх років не помічалось підвищення показника свободи від корупції більше як на 30 балів, тоді як в Польщі до 2007 р. помітний поступовий спад до 34 балів, а після 2007 року фіксується поступове підвищення рівня свободи від корупції до 60 балів на 2015 рік (рис. 3).

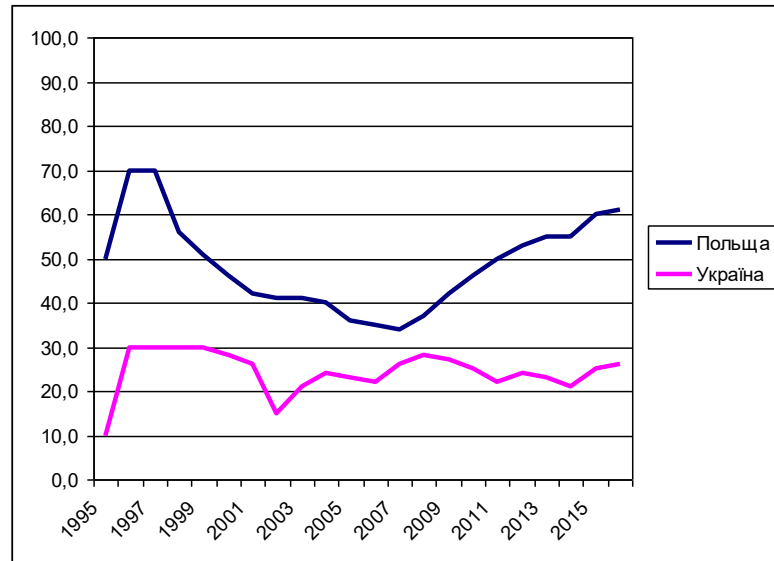


Рис. 3. Показник свободи від корупції Польщі та України  
Джерело: The Heritage Foundation [5]

За результатами Індексу сприйняття корупції 2014 від Transparency International Україна лишається однією з найбільш корумпованих країн світу і найкорумпованішою країною Європи, займає 142 місце зі 175 позицій (лише 25 балів зі ста). Нещодавно прийняті закони поки не дали відчутних результатів у антикорупційній боротьбі [1].

Досвід Польщі може допомогти Україні в боротьбі з корупцією. Ситуація в цій сфері в Польщі покращилась за доволі короткий термін: з 1998-2008 років, коли Польща готувалась до членства в ЄС та були впроваджені різноманітні норми, в тому числі і у питанні недопущення хабарництва. Польща має жорстке законодавче регулювання в антикорупційній сфері: передбачається кримінальна відповідальність.

Отже, проведені дослідження показали, що Україна має недостатню інвестиційну привабливість. Перш за все на це впливає відсутність гарантій захисту прав власності, а також високий рівень корумпованості в країні. Задля подолання негативного впливу цих чинників слід сформувати стабільну інвестиційну політику держави на довгострокову перспективу. Лише жорстке регулювання на законодавчому рівні дозволить досягти успіхів у цій сфері, що і показує нам досвід Польщі.

### Список використаних джерел

Глинянська О.В. Економічна свобода: сутність та стан в Україні / Глинянська О.В. // Збірник наукових праць Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого «Проблеми законності» №125 (2014р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://plaw.nlu.edu.ua>

Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / Гура А.О. // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковорози «Економіка»,

2015, вип. 15 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.hnpu.edu.ua/ojs/>

Покришка Д., Бабанін О., Шкадюк В. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід для України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/june2009/01.htm>

Польова І.М. Світовий досвід забезпечення інвестиційної безпеки й перспективи його імплементації в Україні / Польова І.М. // Журнал «Ефективна економіка» №10, 2015р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Рейтинг країн за індексом економічної свободи The Heritage Foundation [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>

### УДК 339

**Горовий Д.А.**, д.е.н., доцент

**Горова К.О.**, к.е.н., доцент

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## ТАРИФІКАЦІЯ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У СВІТІ

Зі зростанням інфляції у нашій країні, знеціненням гривні та подальшим зубожінням населення гострою проблемою постає відповідність плати за проїзд у міському пасажирському транспорті рівню якості цих перевезень, типу транспортного засобу, кількості поїздок та їх відстані.

Проте на даний момент вітчизняними науковцями ще не розглядалися питання прив'язки тарифу до типу рухомого складу, взаємозв'язку пасажирських автобусних перевезень з іншими видами міського транспорту (метро, трамвай, тролейбус, річковий трамвай тощо), заснованому на використанні закордонного досвіду.

Всі сучасні системи тарифікації пасажирських перевезень у міському транспорті можна розділити на декілька груп:

єдиний тариф – встановлюється єдина ціна незалежно від відстані переміщення, часу поїздки та кількості пересадок при використанні одного типу транспорту (наприклад, метро без виходу на поверхню, проте вихід із наземного транспорту для пересадки в інший або такий же самий вважається вже закінченням поїздки);

зональний тариф, розрахований на проїзд в межах певної відстані (якщо відстань перевезення перевищує встановлений ліміт, то платня за проїзд збільшується); у міських перевезеннях, як правило встановлюється зональний центричний тариф, тобто розмір I зони з мінімальною вартістю проїзду обчислюється як радіус від центру міста, а далекі передмістя, міста-супутники або аеропорти попадають у II, III зону або зону спеціального тарифу (як

правило, її використовують для сполучення з аеропортом); пересадка з одного транспортного засобу на інший (у більшості випадків, крім метро) вважається завершенням поїздки;

секційний тариф використовує обмеження по відстані (як і зональний тариф, проте не є центричним за своєю суттю) або обмеження за часом переміщення, при цьому пасажир може змінювати види транспорту певну (визначену тарифом) кількість разів в межах визначеної тарифом відстані або часу.

**Таблиця 1 – Переваги, недоліки та приклади міст використання для кожного типу тарифу**

Тип Тарифу	Переваги	Недоліки	Приклади використання
Єдиний	Зрозумілість для пасажирів (в т.ч. іноземця) Легкість обліку пасажирів та контроль за їх кількістю у транспорті Використання єдиного талону (жетону або іншого засобу обліку) Можливість продажу квитків не лише автоматом (спеціальною особою), але і водієм з мінімальним відривом його від керування транспортним засобом	Несправедливість з точки зору відстані перевезення (1 зупинка і відстань всього маршруту мають однакову ціну) Пересадка з одного транспортного засобу на інший потребує додаткової оплати	Україна (всі міста), Росія (всі міста крім Москви), Беларусь (всі міста), Молдова (Кишинів), Туркменістан (Ашхабад)
Зональний	Зрозумілість для пасажирів (в т.ч. іноземця) Дозволяє заощаджувати місцевим і заробляти більше грошей на приїжджих Більш справедливий з точки зору відстані перевезення Можливість продажу квитків не лише автоматом (спеціальною особою), але і водієм	Добрий для мешканців центру, проте не для мешканців передмістя або туристів Більш складний для обліку пасажирів і контролю за їх проїздом Необхідність друку різних білетів для різних зон	Іспанія (Мадрид, Барселона), Італія (Рим, Флоренція), Таїланд (Бангкок), Туреччина (Стамбул), Німеччина (Берлін, Мюнхен)
Секційний	Дозволяє заощаджувати місцевим і заробляти більше грошей на приїжджих Пересадка з одного транспортного засобу на інший не потребує додаткової оплати в межах ліміту відстані (часу) Найбільш справедливий з точки зору відстані перевезення	Важко зрозумілий для немісцевих (особливо іноземців) Більш складний для обліку пасажирів і контролю за їх проїздом Необхідність друку різних білетів для різної відстані або часу поїздки Можливість продажу білетів лише автоматами	Австрія (Відень), Франція (Париж), Угорщина (Будапешт), Чехія (Прага),

Переваги, недоліки та приклади міст використання для кожного типу тарифу наведені у табл. 1.

Зважаючи на наведений перелік міст видно, що більшість великих міст світу (особливо з чисельністю понад 1 млн. осіб) відходять від простого, але неефективного єдиного тарифу на користь більш складних. З одного боку це обумовлює наявність додаткових засобів контролю за безквитковим проїздом, а з іншого – прибирає «зрівнялівку» і дозволяє пасажиром самим визначати оптимальну для себе вартість поїздки за критерієм швидкість (час, відстань)/дешевизна. Крім того, гнучка тарифікація дозволяє уникнути покладання на водія додаткових функцій касира, що унеможливує приховування виручки з одного боку і відволікання від дорожнього руху – з іншого.

На даний момент в Україні не існує оптимального методу оплати за проїзд у суспільному транспорті. Більшість підприємств, які надають послуги транспорту, є збитковими. Збитки від роботи рухомого складу можуть бути зв'язані не тільки з тим, що пасажирооборот малий, але й через те, що не видаючи квитки в автобусах, водії приховують реальні дані. Так само пасажир не має чіткої інформації про графік пересування рухомого складу, це безпосередньо стосується надземного транспорту. У свою чергу більшість людей, добираючись до пункту призначення, робить безліч пересадок, для того, аби зменшити грошові витрати, й витрачають більше часу в дорозі. Тому гостро стоїть питання про впровадження оптимальної методики оплати проїзду.

**УДК 339**

**Гужва О.І.**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*  
Науковий керівник – **Носач Л.Л., канд. екон. наук, доцент**  
*Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*

## **БІПОЛЯРНІСТЬ ВЕКТОРІВ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Питання інтеграції України у європейський простір, як нині, так і до сьогодні, вважається вельми дискусійним. Хтось із науковців дотримується думки, що градуалістський підхід українського розвитку іще не досяг свого апогею, і українці іще не готові до інтеграції, а хтось навпаки, відсутність даних процесів пояснює простою пасивністю і незацікавленістю громадян політичним життям. Така певна невизначеність формує необхідність дослідження цих особливостей, яка б дала змогу глибше зрозуміти сутність проблем, що загострилися у суспільстві, і допомогти знайти шляхи їх адекватного розв'язання.

Останнє двадцятиріччя минулого століття характеризується помітним розпадом біполярної світової системи, у тому числі економічної. Така біполярність базувалася на паралельному існуванні двох принципово

відмінних за основою, цілями і способами організації соціально-економічних стосунків систем розвитку: капіталістичної та соціалістичної. Саме це формувало базис двох полюсів світової спільноти в цілому і світової економіки зокрема.

У світлі зазначених історичних особливостей розвитку, Україна, навіть будучи географічним центром Європи, розвивалася саме на пограниччі західного і східного світів і протягом тривалого періоду часу знаходилася у сфері економічного і політичного впливу декількох центрів світової спільноти. Все це сформувало українську етнокультурну специфіку – сукупність життєвих установок, орієнтирів, ідеалів, культурних традицій, що вважаються найбільш характерними й важливими для народу і які проявляються в регіональних політичних культурах, які акумулюючи весь історичний досвід територій, стали головними детермінантами їх політико-економічного досвіду. Зокрема, Схід та Захід в Україні уособлюється двома важливими регіональними центрами України: Донбасом та Галичиною (відповідно), кожен з яких характеризується своєрідним геополітичним розташуванням, особливим історико-політичним досвідом і соціокультурною своєрідністю, що становить особливі політичні субкультури нашої країни.

У свідомості народу України, як Схід, так і Захід сприймаються суперечливо. З одного боку, Схід – це робітничий край шахтарської слави, край металургів і хіміків, край із значним науковим і культурним потенціалом. З іншого боку, Донбас розцінюється багатьма, як спадкоємець цілком освоєного, але певною мірою дикого й небезпечного простору, що стало однією з причин, які поставили нашу країну перед небезпекою внутрішнього розколу.

Захід для багатьох – регіон з надзвичайно поширеним простором націоналістичних ідей, взятих на озброєння різними політичними силами з метою завоювання собі прихильників серед української громадськості. Взагалі, Галицький націоналізм – регіональний різновид націоналізму, що базується на певних відмінностях світогляду, спричинених історико-політичними обставинами [1]. Таким чином, модель побудови модерної української нації на Заході України це – модель етнонації. Проблема поліетнічності вирішується за схемою: домінуючий/титульний етнос – етнічні меншини. В культурній сфері – це дерусифікація країни, не заперечення прав національних меншин на культурний розвиток, але ці права витісняються в приватну сферу.

Оскільки, починаючи з 2004 року, і всіма політичними подіями, що з ним пов'язані, Схід – Донбас, відігравав роль одного з ключових політико-економічних плацдармів, за який політичні сили найрізноманітнішої орієнтації вели боротьбу, і яка, на жаль, звелася до прямого протистояння цих сил, виникла наступна проблема: готовності Європи до інтеграції України, яка вимагає вирішення. Адже Європейська спільнота повинна концептуально переозброїтись і бути готовою до приєднання специфічної, етнокультурної України не декларативно чи формально.



Шлях інтеграції України не може копіювати моделі Польщі, Угорщини та інших країн, а, очевидно, повинен бути виключно індивідуальним, з урахуванням українських реалій. Для України ще однією такою реалією є її політико-економічна маргінальність, яка проявляється у головній відмінності сучасного українського суспільства від західного, а саме в тому, що в нашій країні маргінали складають більшість, а не меншість населення. Ізоляція та низька соціальна активність, будучи наслідками бідності, виступають і основними її джерелами. Витіснення людей з економічної сфери, соціальна ізоляція, призводять до відсутності механізмів впливу громадськості на процес прийняття рішень [2].

Одним із видів маргінальності є її структурна маргінальність, що належить до політичного, соціального й економічного безсилля деяких позбавлених прав або поставлених у невідгдане становище сегментів суспільства. Сьогодні в українському суспільстві 78 % населення зазначає, що їм не вистачає державного захисту від зниження рівня життя; 69 % - порядку у суспільстві та дотримання чинних у країні законів; 68 % - стабільності в державі та екологічної безпеки; 67 % - впевненості у власному майбутньому і можливості дати дітям повноцінну освіту. Сучасних економічних знань та роботи, що влаштовує, не вистачає 46 % громадян. Деяко адаптованими можна вважати 24 % населення, яким вистачає вміння жити в нових суспільних умовах [3].

Ще одна істотна відмінність, українського середовища від західного полягає у подачі та сприйнятті інформації. Зокрема, більшість політологів, соціологів зазначають, що, коли бувають у європейських країнах і дивляться там новини, наприклад, на німецьких телеканалах, розуміють, що українські телеканали позбавляють глядача світового контексту, вони говорять про Україну поза будь-яким контекстом, наче вона існує сама по собі й наче глобальна політика відсутня. І це роблять не лише телеканали, але й загалом усі українські медіа. Дана особливість більше наближає нас до Сходу, від якого ми так прагнемо відійти і значно віддаляє від Заходу.

Отже, в Україні біполярність векторів інтеграційного розвитку пов'язана, в першу чергу, з одного боку, зі стосунками із Заходом та Сходом світу, з іншого, зі стосунками між Заходом та Сходом України, що пояснюється специфічністю українського історичного розвитку і його етнокультурною особливістю.

### Список використаних джерел

1. Громакова Н.Ю. Галицький націоналізм та міф Львова. // Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сьогодення та майбутнє: Матер. Всеукр. конф., Луганськ, 25-26 травня 2006 р. – Луганськ: Знання, 2006. С.282-291.
2. Коваліско Н. В. Основи соціальної стратифікації: Навчальний посібник. - Львів, 2007. – С. 229-230.
3. Мельник Я. Прологомени до українського дискурсу: етнокультурний, політичний та лінгво-семіотичний аспекти / Ярослав Григорович Мельник, Наталія Володимирівна Криворучко. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2012. – 259 с.

**УДК339(430):330(477)**

**Дем'янчук Ю.І.**

*Житомирська міська гімназія № 3, м. Житомир*

**Науковий керівник: Бондарчук В.В., к.е.н.**

*доцент кафедри міжнародної економіки*

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

## **УРОКИ НІМЕЦЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА ДЛЯ УКРАЇНИ**

Україна була визнана країною з ринковою економікою ще у 2006 р., втім і досі ми не можемо стверджувати, що внаслідок використання переваг такої моделі розвитку населення досягло добробуту. На сучасному етапі основним напрямком економічного реформування в Україні є побудова “соціально-орієнтованої” ринкової економічної системи, тому у рамках обраної теми дослідження важливо визначити доцільність використання досвіду ФРН для створення потужної національної економічної системи.

Для цього звернемося до низки проблем, котрі постали перед економікою України упродовж останніх 2 років, та співставимо їх із висхідним становищем ФРН на початку 50-х рр. На даний момент економічна система України перебуває у стані занепаду. Це пояснюється, в першу чергу, руйнацією інфраструктури та дезорганізацією усталених економічних зв'язків східних регіонів нашої держави внаслідок військового конфлікту на території найбільш розвинутих промислових комплексів України. Статистика свідчить, що скорочення промисловості у 2014 р. становило 10,2% до аналогічних показників 2013 р. [1]. Відповідно спостерігається зменшення валового доходу на 1 громадянина та реальної заробітної плати. Подібна руйнація економічних та виробничих зв'язків мала місце і у ФРН, втім основною відмінністю є те, що переважна більшість промисловості була зосереджена все ж у Західній Німеччині та використовувалась для налагодження експорту, завдяки чому посилювались зовнішньо-торгівельні зв'язки.

Загрозу українській економічній системі становлять і демографічні зрушення. Вимушена внутрішня міграція населення зі східних регіонів України до північних та центральних створюють проблеми із житлом та соціальним забезпеченням для переселенців. Іншою, не менш вагомою проблемою, є нестача робочих місць. Провівши паралель із масовим припливом біженців до ФРН, можемо констатувати, що навіть такий – з одного боку – негативний фактор можна використати на користь держави, створивши додаткові робочі місця. Відкритим залишається питання створення робочих місць у кризовий для української економіки період і потребує подальшого опрацювання.

Для України 2015 р. виявився в економічному плані ще важчим за попередній. Зменшення реальних доходів та скорочення їх джерел призвели до падіння добробуту населення – основного показника та головної мети соціальної ринкової економіки, курс на яку взяв український уряд. Як справедливо зазначив А. Новак, голова Комітету економістів України, «до

погіршення економіки певною мірою призвели дії українського уряду та НБУ» [2]. Це зауваження стосується насамперед політики замороження заробітних плат і пенсій, наслідком чого стало зменшення купівельної спроможності населення. Натомість Л. Ерхард наголошував на тому, що зростання економіки є неможливим без достатньої купівельної спроможності населення, оскільки тоді спостерігається дисбаланс між попитом і пропозицією.

Попри наявність необхідної для ведення бізнесу матеріально-сировинної бази корупція, повільне впровадження реформ та їх невідповідність дійсності створюють незадовільний інвестиційний клімат, котрий призупиняє надання зовнішньої матеріальної допомоги у сфері розбудови економіки. Відтак дії уряду потребують особливої виваженості та обміркованості для того, аби уникнути подібного гальмування національної економіки. У даному аспекті досвід ФРН, котра завдяки раціональним рішенням уряду та працьовитості населення змогла створити позитивний імідж та відновити заплямовану репутацію, є неабияк корисним.

Підсумовуючи вищевикладене, вважаємо за необхідне використати наступний досвід ФРН у боротьбі із кризовими явищами економіки із дотриманням наступних кроків:

1. Заохочення підприємницької діяльності, створення нових робочих місць шляхом стимулювання малого та середнього бізнесу. Проте, якщо уряд ФРН використовував кредити, як засіб стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, то Україна повинна забезпечити лояльні податкові умови ведення бізнесу шляхом зменшення податкового тиску. Зменшення податкових надходжень в результаті зменшення податкових ставок компенсується за рахунок збільшення чисельності податкових відрахувань в результаті збільшення малих та середніх підприємств.

2. Створення дієвої нормативної бази реформування. Окрім прийняття відповідних законодавчих актів необхідно створити дієвий механізм їх виконання та дотримання, щоб задекларовані умови ведення бізнесу були реалізовані на практиці.

3. Покращення інвестиційного клімату України. Українська економіка має значну залежність від зовнішнього фінансування, як і економіка ФРН після війни. Покращення інвестиційного клімату матиме наслідком те, що надання кредитів зміниться на залучення інвестицій. Це є цілком можливим за рахунок тісної співпраці з ЄС та гармонізації умов ведення бізнесу. Економіка України має бути прозорою та зрозумілою для закордонних інвесторів.

Втім, як для ФРН, так і для України вагомим фактором економічних перетворень є не лише державна політика, але і зовнішньоекономічне співробітництво. Європейські інтеграційні процеси, зокрема вступ у дію Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС, створюють сприятливу кон'юнктуру для України. Перед нами стоїть завдання щодо адаптації вітчизняної продукції, котра поки що є неконкурентоспроможною, до європейських ринків.

Експорт українських товарів є об'єктом впливу багатьох факторів, серед яких є і негативні. Водночас із виходом на європейські ринки збуту має місце

скорочення експорту на російський ринок до 66,3% станом на 2015 р. Складається парадоксальна ситуація: зачинились одні двері, і відчинились інші, у які ми поки що не вирішуємось увійти. У цьому полягає відмінність між Україною на сучасному етапі та ФРН 50-60-х рр., товари якої користувались величезним попитом за кордоном.

Спираючись на досвід уряду ФРН в реформуванні економіки країни, ми пропонуємо три основні напрями реформування вітчизняної економіки для вирішення таких проблем, як залежність від зовнішнього фінансування, низький ступінь активності малого та середнього бізнесу, низький рівень життя та платоспроможності населення. До запропонованих кроків відносимо:

1. Заохочення підприємницької діяльності, створення нових робочих місць шляхом стимулювання малого та середнього бізнесу через зменшення податкового навантаження.

2. Створення дієвої нормативної бази реформування, що втілюється на практиці у формі прозорості та зрозумілості законодавчого регулювання діяльності бізнесу.

3. Покращення інвестиційного клімату України для залучення іноземних інвестицій: фінансових, інтелектуальних, технологічних.

Вважаємо, що реалізація запропонованих кроків дозволить Україні позбавитися залежності від зовнішніх кредитів та забезпечить формування потужного середнього і малого бізнесу, що є основою рушійною силою країн з ринковою економікою. Підвищення рівня життя населення, його платоспроможності та національного добробуту в цілому можна буде розглядати як українське «економічне диво».

### **Список використаних джерел**

1. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>

2. Солонина Є. Чому «погіршало» українській економіці? / Є. Солонина // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27048902.html>

УДК 339.18

**M. Dubowenko**, magistrant  
Kierownik naukowy – **dr W. Księdzук**  
*Państwowy Uniwersytet Technologiczny w Żytomierzu*  
*m. Żytomierz*

## **ANALIZA RYNKU FRANCZYZY NA TERENACH UNII EUROPEJSKIEJ ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU NA UKRAINIE**

Obecny stan ekonomiczny Ukrainy charakteryzuje się obniżeniem wskaźników wypłacalności i płynności finansowej państwa, spadkiem atrakcyjności inwestycyjnej, kryzysem finansowym, spowodowanym niestabilnością na rynku walutowym. Duża liczba przedsiębiorstw likwiduje swoją działalność, bankrutuje i traci płynność finansową. Większość potencjalnych przedsiębiorców boi się, że kryzys finansowy pokrzyżuje ich plany na drodze do rozwoju własnej sprawy, waha się ryzykować i nie zaczyna konkurencyjnej walki. W rozwiniętych krajach podjęty problem już dawno rozstrzygnięty za pomocą efektywnego rozwoju małego i średniego biznesu na podstawie wprowadzenia franczyzy.

Francyzowy typ działalności zajmuje wiodącą rolę w systemie rozwoju gospodarki każdego rozwiniętego kraju. Ponieważ we współczesnych warunkach gospodarowania przedsiębiorstwem staje trudno osiągnąć maksymalne przychody i zostać liderem w twardej konkurencyjnej walce. Dlatego coraz częściej wykorzystywano się sprawdzone i rozkręcone modele prowadzenia własnej sprawy. Franczyza jest najszybszym i najprostszym sposobem przenikania na rynek zagraniczny. Taka forma współpracy jest zarówno korzystna dla stron stosunków francyzowych, jak i dla gospodarki kraju w ogóle.

Doświadczenie zagraniczne świadczy, że dzięki rozwojowi małego biznesu, który w rozwiniętych krajach produkuje więcej 50 % PKB odbywa się poprawa sytuacji ekonomicznej. Jednocześnie na Ukrainie mały biznes stwarza tylko prawie 15-16 % PKB.

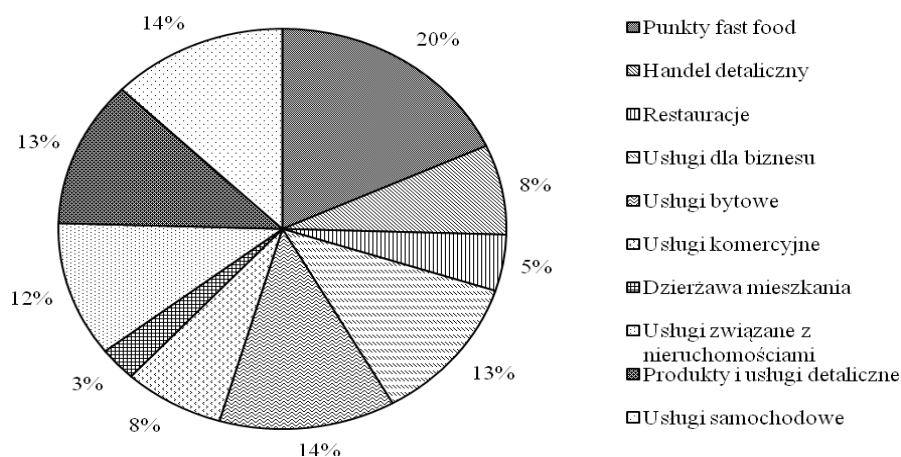
Analizując rozwój współczesnego biznesu możemy zauważyć, że franczyza jest jedną z popularnych, efektywnych i najbardziej postępujących metod prowadzenia biznesu mającego popyt w ponad 100 państwach świata. Absolutnym światowym liderem franczyzy zostają USA, gdzie stworzono ponad 770 tys. firm francyzowych, produkujących 844 mld dolarów wyrobów dla narodowej gospodarki i zatrudniających 8,6 mln. osób [2]. Zgodnie z informacją zawartą w The Top 100 Global Franchises na USA przypada dziewięć z dziesięciu popularnych sieci francyzowych (Subway, McDonald's, KFC, Burger King, Eleven, Hertz, Pizza Hut, Ace Hardware Corporation, Wyndham Hotel and). Pierwsze pozycje w danym rankingu zajmują zakłady szybkiej obsługi.

Rozwój stosunków francyzowych w każdym kraju odbywa się w sposób indywidualny. Dominujące miejsce na międzynarodowym rynku franczyzy zajmują USA, kraje Unii Europejskiej (Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Hiszpania, Włochy, Polska) oraz Japonia, Chiny. Intensywność zmian zachodzących na rynku

franczyzy jest bardzo wysoka – ze względu na horyzont czasowy firmy franczyzowe rosną się w Polsce od 27 lat, a w USA od 116 lat. Jednocześnie, warto zauważyć, że w krajach postsowieckiego związku, w tym i na Ukrainie, rozwój rynku franczyzy rozpoczął się tylko z lat 80 XX stulecia. Ze względu na to, istnieją trudności w kształtowaniu i rozwoju tego rynku na Ukrainie w porównaniu do krajów Europy i USA, w szczególności, w zakresie ustawodawstwa.

Franczyza jest wykorzystywana w niemalże wszystkich branżach handlowych i usługowych. W strukturze sieci większą część zajmuje szybkie żywnie (fast food), biznes i usługi osobiste (rys. 1). Liderem rynku jest segment szybkiego żywienia, na który przypada 20 % rynku. Top-5 światowej franczyzy w 2014 roku przedstawiały: Subway, McDonald's, KFC, Burger King, 7 Eleven (ranking internet portalu FranchiseDirect) [1].

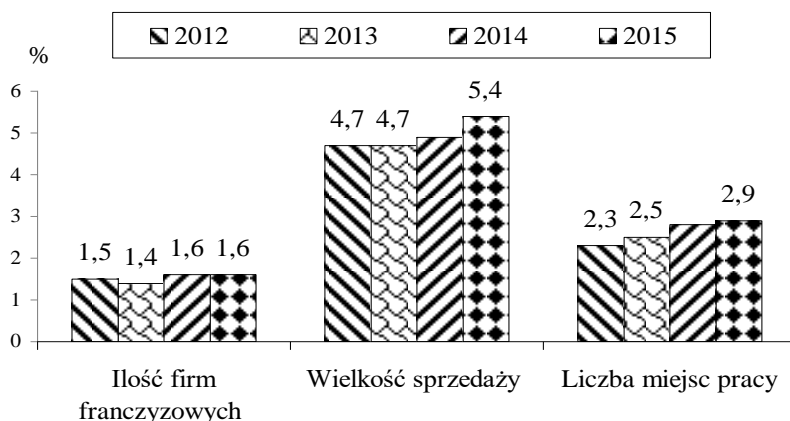
W 2015 r. według danych Franchise Direct [2], amerykańskiej strony internetowej numer jeden za katalogami franczyzy, na którym był opublikowany ranking (Top-100), w świecie najbardziej popularna jest franczyza w zakresie fast foodu i biznesu hotelowego. Jednak za ostatnie pięć lat rynek franczyzy znacznie poszerzył swoje tereny. Oprócz hotelowego i restauracyjnego biznesu, sieci franczyzowe funkcjonują w innych branżach: produkcja i montaż komputerów, dystrybucja wideo, sprzedaż oprogramowania dla biznesu, sprzedaż akcesoriów montażowych do komputerów i innej techniki, firmy sprzątające, usługi związku, remont samochodów itp.



*Rys. 1. Struktura międzynarodowego rynku franczyzy*

Należy wskazać, że prognozuje się zwiększenie części branży fast foodu na rynku franczyzy. Również przypuszcza się wzrost segmentu usług bytowych (osobistych).

W ogóle sytuacja na rynku franczyzy międzynarodowej za okres od 2012 do 2015 r. ma wygląd przedstawiony na rys. 2. Mimo to, że gospodarka międzynarodowa przeżywa okres recesji, rynek franczyzy wykazuje tendencję wzrostową.



Rys. 2. Tempo wzrostu międzynarodowego rynku franczyzy

Tendencje rozwoju gospodarki międzynarodowej wskazują na późniejsze zwiększenie użycia franczyzy jak efektywnej i giętkiej formy organizacji biznesu. To pozwala zniżyć ryzyko w małej przedsiębiorczości i sprzyja szybkiemu przesuwaniu współczesnych technologii zarówno w produkcyjnym zakresie, jak i w zakresie usług.

Charakteryzując rozwój franczyzy na Ukrainie, pomimo, że istnieje brak wiarygodnego systemu regulacji prawnej, dany rodzaj działalności może przynosić znaczne zyski ojczystym biznesmenom. Należy mieć jednak na uwadze, że franczyza jest korzystna nie tylko dla biznesmenów, ale i dla konsumentów. Ponieważ oni otrzymują dostęp do wielu towarów cudzoziemskiej i ojczystej produkcji, jakość których, sprawdzona czasem i doświadczeniem.

W oparciu o stuletnie doświadczenie tych krajów, co wynalazły franczyzę i efektywnie jej wykorzystują, warto zaznaczyć, że ten system jest więcej niż perspektywny. Rozwój franczyzy na Ukrainie będzie sprzyjał podwyższeniu konkurencyjności ukraińskich towarów i usług, a także gospodarki w ogóle. Trzeba rozwijać zakres usług i handel detaliczny, które na dzień dzisiejszy w rozwiniętych państwach świata zajmują przewyższającą część w strukturze franczyzy.

#### Bibliografia :

1. Entrepreneur, <http://www.entrepreneur.com/>
2. Franchise Business Economic Outlook for 2015 // IHS Economics, styczeń. 2015, <http://emarket.franchise.org/FranchiseBizOutlook2015.pdf>

**УДК 339.924**

**Єрофєєва Д.О.**

*Херсонський національний технічний університет*

**Якимчук Т.В., к.е.н., доцент**

*Херсонський національний технічний університет*

## **ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР**

Євроінтеграція – цивілізаційний вибір України, одна з ключових вимог Революції гідності. У системі зовнішньополітичних пріоритетів України вона посідає особливе місце.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок Європейського Союзу (далі ЄС). Як невід’ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [1].

Взагалі відносини України з ЄС були започатковані після здобуття незалежності України. Тоді вперше і пролунав заклик Євросоюзу до України підтримувати із державами – членами відкритий діалог та відкриті стосунки.

Позиція України щодо Євросоюзу була сформована вперше на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, що були схвалені Верховною Радою України 2 липня 1993 р. Починаючи із цього моменту Україна почала тяжіти до європейського інтеграційного об’єднання і від того моменту намагалась все ж таки приєднатись до ЄС, ці намагання ми можемо спостерігати і до сьогоднішнього дня [2].

За останні місяці українське суспільство суттєво змінилося, зокрема зміни відбулися в духовних, культурних та політичних цінностях, які вочевидь еволюціонували. Водночас дедалі актуальнішим стає питання протистояння цінностей в українському суспільстві. Європейським цінностям – демократії, толерантності, правам людини – протистоїть російський світогляд [3]. Таким чином, цінності українського суспільства спричинили віддалення України від Росії в бук ЄС.

За прогнозами економістів, Україна до 2020 року не стане членом ЄС, оскільки на даний момент ЄС переживає кризу. Також вступ України до цього інтеграційного об’єднання унеможлиблюється тим, що до ЄС приєднається країна, яка потребує дуже серйозних компенсацій від закриття цілих галузей промисловості. Оскільки ЄС є строго квотована планова економіка, яка передбачає, що кожна держава, яка вступає в Європейський Союз, повинна включатись у спільний ринок і відповідно вона повинна запроваджувати квоти на виробництво тієї чи іншої продукції, тому для ЄС на даному етапі не вигідно приймати Україну до себе.

Європейська інтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій,



підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів послуг, факторів виробництва. а також вихід на єдиний спільний ринок. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів. підвищенню рівня життя та добробуту населення [4].

Розвиток відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі має залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Основні зусилля мають спрямовуватися на інтеграцію України у загальноєвропейський економічний простір шляхом розширення доступу українських товарів на європейські ринки, ліквідацію економічних бар'єрів у торгівлі та поглиблення виробничої кооперації, гармонізацію економічного законодавства у відповідності до стандартів ЄС і СОТ та створення економічних і правових передумов для створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС.

Таким чином, перспектива інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення ряду економічних проблем. Вибір України відкриває нові перспективи співробітництва з розвинутими країнами континенту, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Це – найкращий спосіб реалізації національних інтересів.

#### **Список використаних джерел**

1. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції – Режим доступу: [http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350)

2. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / Постійне представництво України при ЮНЕСКО, 2013. – Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment>

3. Писаренко А. Чи здатні європейські цінності об'єднати Україну? – Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/library/262181.html>

4. Жан-Клод Юнкер: Україна в найближчі 20-25 років не стане членом ЄС і НАТО – Режим доступу: [http://galinfo.com.ua/news/yunker\\_ukraina\\_v\\_nayblyzhchi\\_2025\\_rokiv\\_ne\\_stane\\_chlenom\\_yes\\_i\\_nato\\_221648.html](http://galinfo.com.ua/news/yunker_ukraina_v_nayblyzhchi_2025_rokiv_ne_stane_chlenom_yes_i_nato_221648.html)

УДК 339

**Кирій І.О.**, студентка групи ОАМ-25,  
*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник **К.В. Романчук**,  
доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри міжнародної економіки

## **ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ НА ФРАНЧАЙЗИНГ**

Євроінтеграцію вважають цивілізаційним вибором України. Європейська інтеграція для нашої держави є шляхом економічної модернізації, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і високих технологій, збільшення робочих місць, набуття конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на ринок ЄС, а також на інші світові ринки [6].

Підписавши Угоду про асоціацію з ЄС, Україна має взяти курс на європейські правила гри та забезпечити вільний і прозорий розвиток економіки. Не залишаються осторонь і операції франчайзингу. Відповідно до «Положення про франчайзинг» [4] Всесвітньої організації інтелектуальної власності «франчайзинг – це «договір, за яким одна особа, франчайзер (правовласник), яка має розроблену систему бізнесу, дозволяє іншій особі – франчайзі – використовувати цю систему відповідно до вимог володільця франшизи в обмін на винагороду». Регламент ЄС № 593/2008 [5] дає визначення франчайзингу як договору, згідно якого франчайзер надає франчайзі право на використання франшизи за пряму або опосередковану винагороду на ринку певного типу товарів і послуг.

У такому випадку франшизу розглядають як «пакет прав промислової та інтелектуальної власності, що стосуються торговельних марок, торговельних найменувань, торгових символів, корисних моделей, зразків, авторських прав, ноу-хау або патентів, які підлягають використанню при перепродажу товарів або надання послуг кінцевим споживачам». Таке поняття договору франчайзингу було першим та офіційним визначенням в Європейському Союзі і забезпечило єдине тлумачення франчайзингу.

Найвідомішими франчайзерами у світі є Coca-Cola, Hilton, McDonald's, Ford, Xerox, Kentucky Fried Chicken, Perkits Yogurt, Holliday Inn, Great American Cookie, Pepsi Co, Kodak, Zinger, Benetton; в ЄС – Spar, Europcar, Mexx, Groupe Casino, White&Smile, BoConcept; в Україні – «Картопляна хата», «Дім кави», «Наша ряба», ТМ «Піцца Челентано», «Форнетті», ТМ «Михайло Воронін», «Галопом по Європа», ТМ «ZARINA» «Джинси Суперціна», тощо.

Сьогодні франчайзинг потребує нових зручних підходів у реалізації, бо попит на нього дедалі більше зростає серед підприємців. Дана сфера має розвиватись, щоб малий та середній бізнес використовував всі можливості, які є в Україні, оскільки це хороший інструмент швидко вийти на ринок, використовуючи уже відомий зарубіжний досвід.

Щоб завезти на вітчизняний ринок нові франшизи, треба забезпечити сприятливі умови, в тому числі законодавчі. Франчайзинг допомагає уникати помилок та мінімізувати ризики для тих, хто починає свою справу. Серед інших можливостей франчайзингу – просування бренду, побудова стабільного бізнесу, створення нових робочих місць та укріплення економіки країни [6].

Не дивлячись на існуючі в останній час економічні проблеми, франчайзинг в Україні продовжує стрімко розвиватись і розповсюджуватись в різних секторах та регіонах. За даними «Franchise Group» однією з причин такого явища є те, що українці розглядають франчайзинг як одну із життєздатних форм інвестування капіталів, оскільки він пропонує надійні та перевірені на практиці моделі ведення бізнесу. На сьогодні в Україні функціонує 565 франчайзерів, 431 з яких – це відомі компанії, а 134 – нові гравці на ринку, які відкрили свої перші торгові точки (рис. 1). На сьогоднішній день 77 % франчайзерів вважаються активними, оскільки мають своїх франчайзі, а решта 23 % зареєстрували франшизи, але функціонують лише їхні торгові точки. Загальна кількість франчайзингових торгових точок в Україні складає 20134 одиниць.

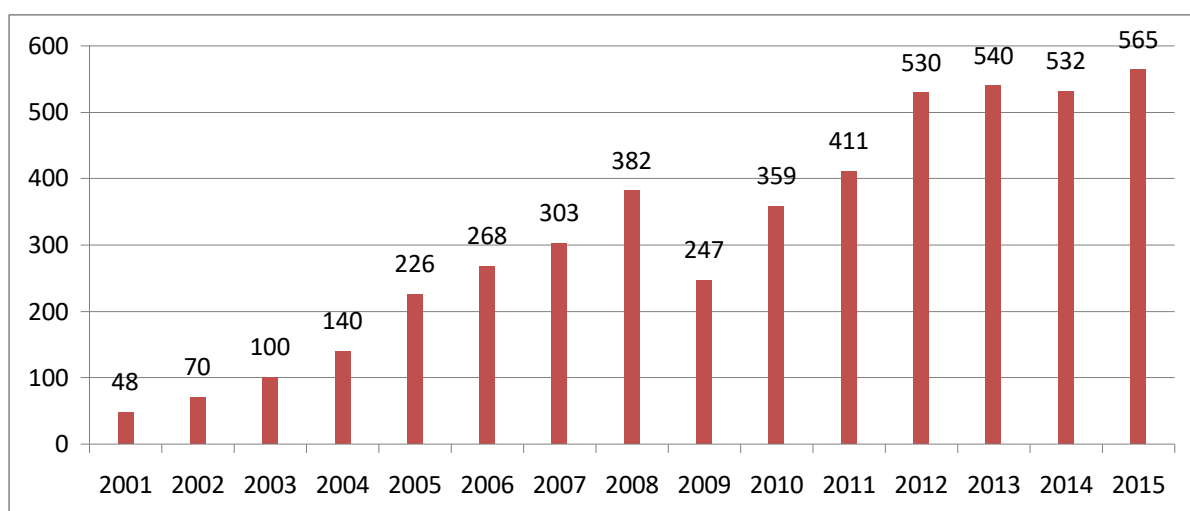


Рис.1. Кількість франчайзерів в Україні 2001-2015рр. (побудовано на основі даних [2])

Як показано на рис. 1 з 2009 р. спостерігається стабільний ріст кількості франшиз, не рахуючи незначний спад у 2014 р. Очевидно, що франчайзинговий бізнес з кожним роком розвивається все більше.

Більшість українських франшиз зосереджено в роздрібній торгівлі товарами та послугами (рис. 2).

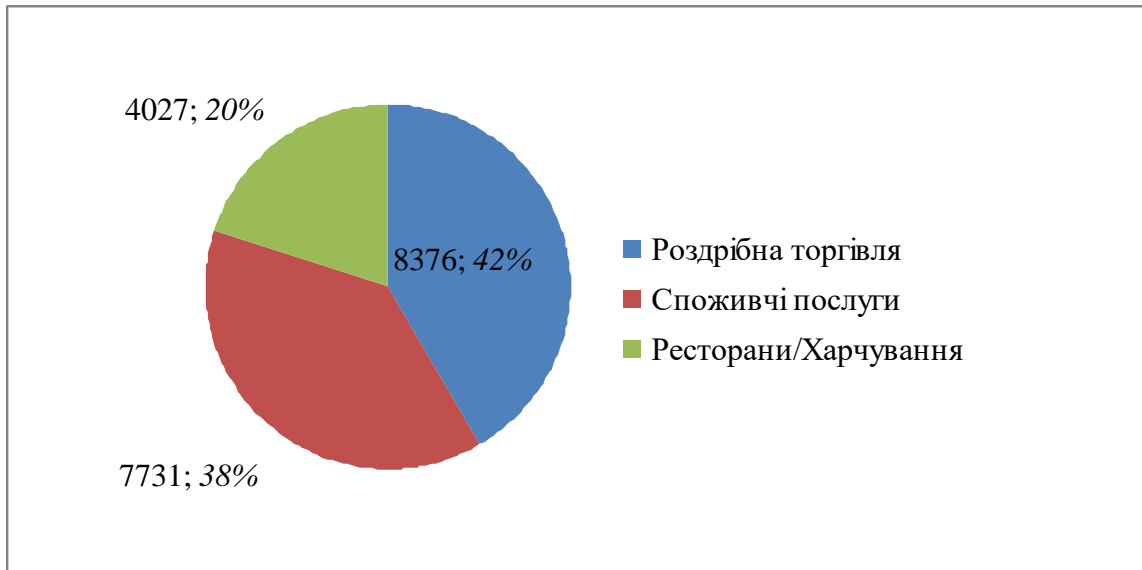


Рис.2. Кількість франчайзингових точок залежно від сфер економіки, 2015р. (побудовано на основі даних [2])

Як показано на рис. 2 більше чотирьох із десяти точок працюють у сфері роздрібної торгівлі, майже чотири – у сфері послуг, та дві функціонують у ресторанному бізнесі.

У секторі роздрібної торгівлі більше 60 % торгових точок працюють під брендом п'яти найбільших франчайзерів: «Наша Ряба» (2600 франчайзингових точок), «Гаврилівські курчата» (1300 франчайзингових точок), «Цифротех» (801 франчайзингова точка), «Том Фарр» (247 франчайзингових точок) і «Наш Край» (161 франчайзингова точка).

У секторі послуг майже 60 % франчайзингових точок працюють під брендам трійки провідних франчайзерів: «Нова Пошта» (2060 франчайзингових точок), «Універсальна» (1800 франчайзингових точок) та «Експрес-клінінг» (400 франчайзингових точок).

У секторі харчування та ресторанного бізнесу найбільшим гравцем є «Фаст Фуд Системз», який контролює майже 10 % торгових точок через три франшизи «Піцца Челентано» (163 франчайзингові точки), «Картопляна Хата» (21 франчайзингова точка) і «Яппі» (4 франчайзингові точки) [2]

Натепер на українському ринку франчайзингу домінують вітчизняні франшизи, які контролюють 66 % ринку (рис. 3).

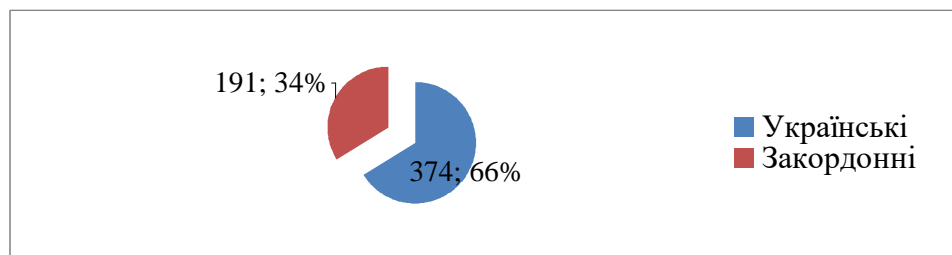


Рис.3. Порівняння кількості вітчизняних та закордонних франшиз, що існують в Україні (побудовано на основі даних [2])

Іноземні франшизи на території України походять з таких країн, як Бельгія, Франція, Польща, Білорусь, Німеччина, Китай, Фінляндія, Росія, США, Італія та Угорщина. Внаслідок девальвації української гривні, інфляції та зниження купівельної спроможності населення спостерігається зростання інтересу до тих франшиз, які деноміновані в національній валюті і не прив'язані до іноземного обладнання.

Однак, крім позитивних сторін франчайзингу є й негативні, які пов'язані із недосконалим законодавством. В Україні на відміну від Бельгії, Італії, Франції, Іспанії у законодавстві залишається відсутнім інститут переддоговірної розкриття інформації франчайзером про склад франшизи. Саме через це франчайзі несе великий ризик при укладенні договору, а саме – франчайзер може, навіть, і не мати мінімального складу франшизи. Франчайзер, укладаючи договір, може підтвердити відповідними документами право на торговельну марку, винахід, корисну модель, промисловий зразок, а право на фірмове найменування і наявність комерційного досвіду засвідчити документально дуже важко [6].

Франчайзер відіграє важливу роль у складних франчайзингових відносинах, що на практиці зумовлює ще ряд вимог до нього. Для того, щоб вважатися «повноцінним» франчайзером та стати членом Британської асоціації франчайзингу (БАФ) його франчайзинговий стаж повинен досягти не менше двох років, маючи не менше, ніж чотири франчайзі при цьому. Франчайзер може бути лише асоційованим членом БАФ, якщо не відповідає цій вимозі.

Для порівняння стану франчайзингу в Україні, розглянемо Великобританію (табл.1).

**Таблиця 1. Порівняльні показники франчайзингу в Великобританії та Україні, 2015р.**

№ з/п	Показник	Великобританія	Україна
1	Кількість франчайзингових брендів	901	565
2	Кількість франчайзингових точок	44200	20134
3	Кількість зайнятих осіб у франчайзингу	621000	490000
4	Оборот роздрібної торгівлі на 1 чол., дол. США	7586	1027

Очевидно з даних таблиці 1, що стан інституту франчайзингу у Британії значно розвинутіший, ніж в Україні, це наслідок того, що створені комфортні умови розвитку такого бізнесу. Створено Британську асоціацію франчайзингу (БФА), яка займається веденням окремого облікового реєстру акредитованих франчайзингових компаній, із якими можна укласти франчайзингові угоди. У Великобританії відносини франчайзингу регулює, передусім, Європейський кодекс та Етичний кодекс БФА. А також асоціація створила власні арбітражні правила щодо вирішення франчайзингових суперечок, якими вона й керується при розгляді таких справ.

Франчайзинг в ЄС є предметом регулювання значної кількості нормативно-правових актів. Існує загальне та спеціальне законодавство щодо франчайзингу. Для вивчення франчайзингу за основу у Європі беруть Кодекс Етики франчайзингу [1] та закон «Модель франчайзингу. Закон про розкриття інформації» [3]. Над Кодексом Етики працювали Європейська федерація з франчайзингу з її членами – франчайзинговими об'єднаннями з Австрії, Бельгії, Данії, Німеччини, Франції, Італії, Нідерландів, Португалії та Великої Британії, у співпраці із Комісією Європейської Спільноти. Чинний Кодекс був прийнятий у 1990 році. Це «настільна книга» франчайзингу, на основі якої будується все інше регулювання франчайзингових відносин в кожній окремій європейській країні. Кодекс надає визначення франчайзингу, розглядає основні засади, обов'язки сторін, оголошення, розголошення, відбір потенційних клієнтів та договір франчайзингу. В Україні Кодекс етики був розроблений Федерацією Розвитку Франчайзингу України та відповідає положенням Європейського Кодексу Етики.

У Євросоюзі у 2002 році було прийнято Закон «Модель франчайзингу. Закон про розкриття інформації». Цей закон є основою для регулювання відносин і норм відповідальності за розкриття комерційної інформації при продажі франшизи [7].

Щоб спонукати розвиток франчайзингу необхідно вирішити такі питання:

- зазначити у законодавстві франчайзинговий словник, за допомогою якого можна буде професійно спілкуватись і з потенційними інвесторами, і з власниками міжнародних франшиз не тільки в Україні, а й закордоном;
- усунути недоліки у Податковому кодексі, який ще не врегулював роялті, які є основним доходом власників франшиз;
- забезпечити належне розуміння процесу франчайзингу як власниками франшиз, так і інвесторами.

Федерація Розвитку Франчайзингу планує, що успішно розвиватись будуть послуги, тому що саме тут вартісно-низькі кордони входу в діяльність франчайзера: відсутній паушальний платіж та інвестиції у старт невисокі. Серед існуючих пропозицій на ринку громадського харчування будуть розвиватись концепції, які здатні надати своїм інвесторам послугу «під ключ» та професійну підтримку протягом діяльності [7].

Отримавши «вікно в Європу», ключові гравці ринку франчайзингу та інвестори скористаються даною можливістю і вийдуть на міжнародні ринки. Для цього у березні 2016 р. Федерація франчайзингу України встановила власний стенд на найбільшій європейській виставці франчайзингу у Парижі.

### **Список використаної літератури**

1. Європейський Кодекс Етики Франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/franchayzing/94/evropeyskiy-kodeks-etiki-franchayzingu/>

2. Звіт «Франшизи в Україні стійкі до кризи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://franchisegroup.com.ua/media/files/Franchise%20Business%20Outlook%20Report\\_RUS\\_FINAL-2.pdf](http://franchisegroup.com.ua/media/files/Franchise%20Business%20Outlook%20Report_RUS_FINAL-2.pdf)

3. Модель Франчайзингу. Закон про розкриття інформації.-Рим, вересень 2002 р.//UNIDROIT Model Franchise Disclosure Law.-[Електронний ресурс]. – Режим

доступу:<http://www.unidroit.org/english/modellaws/2002franchise/2002modellaw-e.pdf>.

4. Правова природа франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/naukma/Spec/2002\\_20-2/14\\_velycho\\_ov.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/naukma/Spec/2002_20-2/14_velycho_ov.pdf)

5. Регламент Європейського Парламенту і Ради "О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам ("Рим I") [Електронний ресурс]. - Режим

доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_905/print1447293235380822](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_905/print1447293235380822)

6. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції стаття/І.Беззуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1209:such-asnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:such-asnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350)

7. Федерація Розвитку Франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fdf.org.ua/about-franchise/glossary>

## УДК 657.6

**Коберник І.В.** магістрант

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.,** сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## ПОРІВНЯННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА ЄС: ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПИТАННЯ

На даний час в Україні розвиток внутрішнього аудиту супроводжується проблемними аспектами, а саме: недостатня кількість методичних розробок з аудиторської перевірки; брак достатнього досвіду аудиторської діяльності; недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів; недосконалість діючої нормативно-правової бази у сфері регулювання внутрішнього аудиту; відсутність типових форм документів з аудиту в цілому та внутрішнього аудиту зокрема. Дана ситуація потребує швидкого вирішення, адже унеможливорює подальший розвиток якісного внутрішнього аудиту.

Після підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС виникла потреба приведення у відповідність нормативного регулювання проведення внутрішнього аудиту до вимог ЄС, а також удосконалення наявних методичних засад внутрішнього аудиту на основі досвіду європейських країн.

Основним нормативним актом, що здійснює регулювання внутрішнього аудиту в ЄС є Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради

«Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності» [1], а також Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів [2].

Сьогодні вже майже врегульовані основні питання щодо організації та функціонування на підприємствах внутрішнього аудиту на законодавчому рівні – про це свідчить проект Закону України «Про внутрішній аудит» № 2308 а від 07.07.2015 [3]. Даний законопроект ще не вступив у силу, але в ньому передбачена його адаптація до міжнародних вимог і вимог ЄС. Проект закону про внутрішній аудит спрямований на створення системи незалежного внутрішнього контролю відповідно до міжнародних стандартів в антикризових та антикорупційних цілях з метою захисту інтересів суспільства, держави та власників, і передбачає орієнтацію даного нормативного аудиту на державні фінансові установи, банки, міністерства, центральні органи влади. Також ним передбачається створення національних положень про внутрішній аудит.

Існування даного нормативного акту свідчить про те, що більшість проблем внутрішнього аудиту в сфері державного сектору щодо адаптації законодавства України до міжнародного і європейського буде вирішено та існує ймовірність сформуванню потужну базу для проведення ефективного внутрішнього аудиту. Проте це не вирішує проблему підготовки кваліфікованих аудиторів.

Наявність проекту закону про внутрішній аудит, не дає змогу вирішити наявні проблеми проведення внутрішнього аудиту на підприємствах різних форм власності. Так, наприклад, не існує загальних досконалих методик проведення внутрішніх аудиторських перевірок, відсутній досконалий переклад міжнародних стандартів аудиту, відсутність відповідальності за проведення неякісних перевірок, наявність прогалин в нормативному законодавстві, відсутність значної кількості кваліфікованих спеціалістів, що в свою чергу в загальному формує негативну думку про стан внутрішнього аудиту в Україні.

Внаслідок значного впливу на громадськість суб'єктів господарювання, які привертають інтерес суспільства, внаслідок масштабів та обсягу або характеру їх бізнесу, існує необхідність в підвищенні довіри до фінансових звітів таких суб'єктів господарювання суспільного інтересу, які пройшли аудит. Внаслідок цього спеціальні положення щодо обов'язкового аудиту суб'єктів господарювання суспільного інтересу, встановлені Директивою 2006/43/ЄС, було більш детально розглянуто в Правилах (ЄС) № 537/2014, Європейського парламенту та Ради. Положення щодо внутрішнього аудиту суб'єктів господарювання, застосовується до внутрішніх аудиторів лише тоді, коли вони виконують внутрішній аудит таких суб'єктів господарювання [1]. Відсутність довіри у потенційних акціонерів, інвесторів і клієнтів змушують їх відвертати увагу від економіки України, що є негативним.

Внутрішній аудит вимагає наявності адекватних знань з таких питань, як законодавство про компанії, податкове законодавство та законодавство про соціальне забезпечення, які можуть змінюватись залежно від країни.



Внаслідок цього для забезпечення якості послуг з внутрішнього аудиту, які надаються на певній території певної країни аудитор повинен мати можливість впроваджувати компенсаційні заходи. Такі заходи повинні враховувати професійний досвід конкретного допущеного аудитора. При цьому вони не повинні накладати непропорційний тягар на допущеного аудитора, створювати йому перешкоди або робити менш привабливими його послуги з виконання внутрішнього аудиту [3].

Відповідно до Директиви 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності» [] до вимог під час виконання внутрішнього аудиту особливо важливим його елементом є підсилення незалежності. Для підсилення незалежності допущених аудиторів та аудиторських фірм від суб'єкта господарювання, який проходить аудит, під час виконання ними внутрішнього аудиту такий аудитор або будь-яка фізична особа, які можуть прямо або безпосередньо впливати на результат внутрішнього аудиту, повинні бути незалежними від цього суб'єкта господарювання та не брати участі в процесі прийняття рішень суб'єктом господарювання, який проходить внутрішній аудит [2].

Особливо актуальним для України є вирішення проблеми із проведенням внутрішнього аудиту на основі принципу незалежності, оскільки в сучасних умовах спостерігаються значні порушення даного принципу. Умови незалежності й достовірності є головними для Європейської Спільноти.

Отже, для вирішення поставлених перед Україною завдань після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, необхідно провести перш за все у відповідність нормативну базу України, а саме внести поправки в контексті наближення її відповідності до міжнародної та європейського законодавства. По-друге, потрібно формувати значну теоретичну і практичну базу пов'язану з методикою проведення аудиторських перевірок і формування досконалих процедур, які можна застосовувати під час перевірки. По-третє, виникає необхідність створення досконалого перекладу міжнародних нормативних актів, а також на основі них розробки національних положень.

Актуальною залишається підготовка кваліфікованих спеціалістів, які матимуть необхідний рівень теоретичних знань і практичних навичок. Для виховання спеціалістів, які будуть дотримуватися кодексу етики аудиторів, МСА, нормативних актів необхідно сформувати жорстку систему відповідальності за достовірність наведеної інформації, а також систему професійної перепідготовки кадрів. У сучасних умовах порушення принципу незалежності є надзвичайно актуальним, оскільки саме нейтральність аудитора, що здійснює внутрішню перевірку господарських операцій на підприємстві, є запорукою виявлення наявних проблем, їх усунення а також формування превентивних заходів, щоб порушення не відбувалися. Якщо аудитор незацікавлений у результатах перевірки, це спонукає його до формування достовірної інформації щодо господарських процесів підприємств.

Вирішення наявних проблем пов'язаних із внутрішнім аудитом в Україні, неможливе за короткий проміжок часу, оскільки відсутня нормативно-правова база, відсутні досконалі методики проведення

внутрішнього аудиту, а також наявна значна кількість порушень. Поетапне вирішення проблем надасть змогу Україні впорядкувати своє законодавство відповідно до Європейського, що дозволить сформувати довіру та позитивну думку щодо української економіки у іноземних інвесторів і контрагентів. Це в свою чергу призведе до збільшення товарообігу і грошових потоків між країнами Європейської Спільноти і Україною, що дозволить вийти вітчизняному бізнесу на міжнародні ринки.

### **Список використаних джерел**

1. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності», що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄС та 83/349/ЄС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄС від 17.05.2006 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_844](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844)

2. Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів від 16 квітня 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/attachments/article/762/Direktiva%202014-56-EU.pdf>

3. Проект Закону «Про внутрішній аудит» №2308а від 07.07.2015 [Електронний ресурс] - [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=55935](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55935)

**УДК 336.763.3**

**Копилова Д.Ю.,**

*Житомирський державний технологічний університет, Житомир*  
Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.,** сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **РИНОК ОБЛІГАЦІЙ ЄС ТА УКРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Емісія облігацій підприємством виступає одним із способів залучення суб'єктами господарської діяльності позикового капіталу на довгостроковий період. Незважаючи на велику кількість визначень поняття «облігація», все ж таки немає єдиного трактування.

На сьогоднішній день точна поява облігацій у формі, в якій вони зараз існують, невідома. Перша згадка про облігацію трактується VII ст. до н.е. на Сицилії, де обіг грошей через їх позичання став об'єктом практичної діяльності людей, і в результаті призвів до закладення основ функціонування сучасного ринку цінних паперів.

Наближенням до сучасної форми використання облігації, було зафіксовано на початку XII сторіччя. Передбачалось використання облігацій як засобу розрахунку за борги у суді. Такі методи застосовувалися на території тодішніх Англії та Франції.

Всі визначення поняття «облігація» можна згрупувати безпосередньо на ті, що визначають облігацію як боргове зобов'язання та на цінний папір. Окрім цього в деяких джерелах зустрічаються визначення облігації як фінансового активу, інвестиції, інструменту фондового ринку або як письмової обіцянки, але такі визначення є досить вузькими та не розкривають всієї суті облігацій.

Розглянемо далі визначення поняття «облігація».

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [1] облігації – це фінансові активи, тому що вони являють собою зобов'язання держави-емітента сплатити грошові кошти. Польське законодавство у Законі про облігації від 29 червня 1995 року [2] визначає, що облігація – це цінний папір, який емітується серіями, в якому емітент стверджує, що є божником власника облігації (*obligatariusza*) і зобов'язується відповідно до нього здійснити визначену оплату.

Щодо України то у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» [3], облігація – цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбаченій умовами розміщення облігацій строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення.

Англійські вчені Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. [4] у своїй роботі зазначають, що облігація – цінний папір з довгим терміном погашення, фіксованою ставкою відсотка і який супроводжується забезпеченням, як правило, в вигляді землі. У праці французьких вчених Бернара И., Колли Ж.-К. [5] сказано, що облігація (*obligatio*) – цінний папір, що засвідчує позику на певну суму з визначеним терміном, отриманий певною юридичною особою (державою, фірмою і т.д.) згідно договору з підписчиком.

Отже, проаналізувавши наведені вище визначення поняття «облігація» бачимо, що автори визначають облігацію, або як цінний папір, або як боргове зобов'язання. Крім того, власник облігації отримує дохід у вигляді фіксованого відсотку. А ось, наприклад, такі науковці як Кермит Д. Ларсон і Джон Дж. Уайлд [6] визначають облігацію як письмову обіцянку емітента виплатити визначену суму власнику облігації, а Міркін Я.М. [7] визначає облігацію як посвідчення або інструмент позики. Дані трактування не досить широкі і тому застосовувати їх є недоцільним. Як бачимо, економічна сутність облігацій втілюються у боргових взаємовідносинах, які постають між емітентом облігацій з приводу залучення коштів та між власником облігацій з приводу розміщення вільних коштів. і як результат отримання доходу у вигляді відсотків.

Ринок облігацій, є одним із основних джерел довгострокових інвестицій в розвинутих країнах. За підрахунками аналітиків обсяг світового ринку облігацій на даний час перевищує 25 трлн. доларів. Найбільший ринок облігацій знаходиться у США. Він займає приблизно 50% світового, далі

відповідно японський ринок, який становить 20%, потім ринок Німеччині – 10%, потім Італії і Франції – по 5%, Великобританії – 3% [8].

За допомогою випуску корпоративних облігацій у європейських країнах фінансується від 30 до 60% всіх інвестиційних проектів. Корпоративні облігації використовуються компаніями сучасних технологій для розширення своєї діяльності і фінансування нових проектів. Інвесторами виступають фінансові інститути, такі як страхові компанії, інвестиційні і пенсійні фонди, які займають 80% всіх вкладень в корпоративні облігації.

Щодо ринку облігацій України, то обсяг торгів на фондових біржах України за 2015 рік становив близько 245 млрд. грн., що на 54% менше, ніж за підсумками 2014 року. Така динаміка обумовлена зниженням активності на ринку державних облігацій, частка операцій за якими складала близько 87%.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку протягом 2015 року зареєструвала 155 випусків облігацій підприємств на суму 13,18 млрд. грн., у 2014 році – 265 випусків на 38,37 млрд. грн.. Середній обсяг облігаційного випуску за підсумками січня – грудня 2015 року складав 85 млн.грн. У 2015 році облігації випускали виключно підприємства. Можна зазначити, що за теперішніх умов найбільшими емітентами корпоративних облігацій залишаються державні підприємства насамперед природні монополісти та комерційні банки [9] .

Отже, на даний час, коли звичайні способи залучення додаткових коштів є неефективними для підприємств, постають нові шляхи залучення додаткового капіталу, серед яких є корпоративні облігації. Тому випуск облігацій стає перспективним джерелом позикового фінансування підприємств і в подальшому слугувати альтернативою банківським кредитам.

### **Список використаних джерел**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029)
2. Ustawa o obligacjach z dnia 29 czerwca 1995 r. (Art. 4.1.). [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19950830420>
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
4. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А-Я: Словарь- справочник / Пер. с англ. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР- ПРЕСС, 1999. – 624 с.: ил.
5. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. – Т. II: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 760 с.
6. Кермит Д. Ларсон, Джон Дж. Уайлд. Основные принципы бухгалтерского учета. Т. 2. 2005. – 1303 с

7. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – Москва: Издательство “Перспектива”, 1995. – 512 с.

8. Международные инвестиции [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://fin-result.ru>

9. Ринок облігацій України: підсумки 2015 року та ключові тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://rurik.com.ua/documents/research/bonds\\_4\\_kv\\_2015\\_review\\_tend\\_ukr.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2015_review_tend_ukr.pdf)

**УДК 339.944.2:796.08**

**Кучер В.В.**

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н.**  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ КІБЕРСПОРТУ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Сучасні світові тенденції у розвитку кіберспорту як альтернативного виду спорту у ХХІ столітті, на жаль, на сьогодні оминають Україну. Проблема, насамперед, полягає у перешкодах становленню кіберспорту в нашій державі, а саме неурегульованість сфери кіберспорту, неможливість однозначного застосування податкових вимог щодо оподаткування суб'єктів кіберспортивної індустрії. Це спричиняє, перш за все, відсутність мотивації самих гравців, які бачать свою реалізацію лише за кордоном, а не в своїй рідній країні. Всі ці причини обумовлені регулятивними проблемами у зв'язку з відсутністю комплексного розуміння переваг розвитку кіберспортивної індустрії.

Аналізуючи історію розвитку кіберспорту, ми бачимо, що бурхливе піднесення відбувається у Європі, США, Кореї та Китаї. Це пов'язано переважно з бурхливим розвитком інформаційно-комп'ютерних та телекомунікаційних технологій, а також відсутністю ідеологічних та інституційних бар'єрів у самих державах (за виключенням Китаю). Про це свідчить регулярне проведення турнірів та стрімке збільшення публіки та гонорарів учасникам турнірів. Наприклад, найпершим організатором кібертурніру виступила Німеччина у 2012 році у місті Кельн, головний приз якого становив 1600000 \$.[1]

Історія турнірів демонструє, що наявна конкуренція між країнами щодо їх проведення, що можна пояснити економічною доцільністю таких чемпіонатів, а також позитивним їх значенням для формування іміджу країни як сучасної держави, орієнтованої на майбутнє. Проаналізувавши турніри, ми бачимо що у нашій країні є досить талановиті гравці, які показали високий рівень на чемпіонатах, проте на згаданих командах цей перелік не

закінчується. На жаль, як показує глибше вивчення розвитку таких команд, досить часто українські гравці виступали від інших країн, зокрема Росії, у зв'язку з відсутністю їх належної підтримки у власній державі. Як показує бурхливий розвиток кіберспорту у світі, більше такої помилки Україна припуститися не може.

Доцільність розвитку та популяризації кіберспорту в Україні доведена в ході даного дослідження у контексті наявності належної матеріально-технічної бази (оновлення та розвиток сфери інформатизації та телекомунікацій, наявність визнаної у світі Київської кіберспортивної арени), а також можливості отримання значних фіскальних надходжень від організації та проведення кіберспортивних чемпіонатів (табл.1), а також легітимізації діяльності всіх суб'єктів кіберспортивної індустрії. Такий підхід пояснюється значною кількістю гравців та глядачів кіберспортивних чемпіонатів.

**Таблиця 1. Розрахунок прогнозованих сум податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) від оподаткування потенційних доходів переможців турнірів**

Рік проведення	Призовий фонд			Базова ставка ПДФО в Україні відповідно до ПКУ**	Розрахунок суми ПДФО, виходячи з подвійної ставки, \$[4]
	Чемпіонатів The International, \$[2]	Чемпіонатів LOL, \$[3]	РАЗОМ, \$		
2011	1 600 000	7 000	1 607 000	17 %	546 380
2012	1 600 000	100 000	1 700 000	17 %	578 000
2013	2 874 407	1 000 000	3 874 407	17 %	1 317 298
2014	10 924 024	1 000 000	11 924 024	17 %	4 054 168
2015	18 416 970	1 000 000	19 416 970	20 %	7 766 788
2016*	18 416 970	1 000 000	19 416 970	18 %	6 990 109

Примітки:

\* У 2016 р. умовно прийнято для розрахунків призовий фонд на рівні попереднього року

\*\* Для розрахунку прийнято ставку ПДФО з урахування прогресивного підходу до оподаткування доходів фізичних осіб, що діяв у 2011-2015 рр., починаючи з 2016 р. встановлено єдину ставку ПДФО на рівні 18 %

Зауважимо, що за матеріалами кіберспортивних новин [5], Riot Games оголосили про приєднання League of Legends до турніру і нової серії змагань - SL і - League Invitational. Масштаби ростуть, а разом з ними - апетити любителів кіберспорту. Вперше в країнах СНД турнір по League of Legends відбудеться з олімпійським розмахом! Дійство буде проходити на одному з найбільших футбольних стадіонів Європи - НСК "Олімпійський" в Києві. За нашими підрахунками, від продажу білетів за рахунок ПДВ надійде близько 5600000 гривень, враховуючи становище нашої країни- це є досить позитивно!

Вважаємо за доцільне активізацію регуляторної діяльності держави щодо узаконення кіберспортивних чемпіонатів у якості спортивних змагань, формування належної нормативно-правової бази для визначення доходів суб'єктів кіберспортивної індустрії для забезпечення повноти їх оподаткування. Першим кроком у цьому контексті повинно бути визначення та визначення кіберспорту на рівні чинного законодавства та закріплення статусу його суб'єктів. Це дозволить усунути неоднозначність у застосуванні положень податкового кодексу щодо оподаткування їх доходів та, у свою чергу, породить певну мотивацію з боку команд, спонсорів та глядачів.

Вище наведені заходи держави як суб'єкта розвитку та популяризації кіберспорту дозволить Україні, по-перше, зайняти своє місце у світових трендах кіберспортивних дисциплін, по-друге, забезпечити наповнення державного і місцевих бюджетів, а також вивести з тіні та зробити офіційними значні доходи гравців кіберспортивних дисциплін (за умови впровадження пільгового режиму оподаткування).

### **Список використаної літератури**

1. Dota 2 турнір The International 2011 [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://game-tournaments.com/dota-2/international-2011>.
2. The International 2011-12-13-14-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/The\\_International\\_2011-12-13-14-15](https://ru.wikipedia.org/wiki/The_International_2011-12-13-14-15).
3. Official Games WCG [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.wcg.com/6th/2010/games/officialgames.asp>.
4. Лист ДФС України від 21.01.2015 № 1665/7/99-99-17-02-01-17 "Про внесення змін в адміністрування податку на доходи фізичних осіб та військового збору" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-zmini-2015/podatkovyi-zmini-dlya-fizichnih-osib/list-dfs-ukraini/>.
5. League of Legends присоединяется к SL i-League Invitational! [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.lolesports.com/articles/244>.

УДК: 657.37:336.73

**Лавренюк О.В.**

магістрант Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ

«Університет банківської справи»

Науковий керівник: **Біляченко О.Л., к.е.н., доц.**

## **ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОМБАРДІВ В УКРАЇНІ: ІНТЕГРАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ**

Трансформація економічної системи будь-якої країни передбачає інституціоналізацію й одночасно розбудову кредитної системи. На сьогодні кредитний сектор України представлений банківською системою, що є порівняно розвиненою, і небанківськими кредитними установами, які лише на незначному рівні створюють конкуренцію банкам. Серед небанківських фінансово-кредитних установ ломбарди посідають особливе місце в житті суспільства, адже сама ломбардам характерна мобільність фінансів і гнучкість у кредитуванні, що дозволяє задовольнити потреби невеликих груп споживачів у терміновому кредитуванні.

Для того щоб залишатися на ринку і отримувати прибутки в умовах постійної конкурентної боротьби ломбардам необхідно шукати способи заохочення постійних та приваблення нових клієнтів. В літературі розглядають три основні напрями вирішення зазначених проблемних питань:

- шляхом зменшення відсоткових ставок;
- за рахунок зниження плати за кредит;
- мінімізація плати за зберігання.

Однак, на сьогодні найбільш ефективним та дієвим напрямом є введення додаткових послуг, так званого «нового продукту», який буде відрізняти ломбарди від інших небанківських фінансових установ та дозволить зацікавити клієнтів. В цьому випадку варто використати досвід діяльності ломбардів за кордоном.

На основі проведеного аналізу спектру ломбардних послуг європейських країн та США виділено та запропоновано найбільш ефективні та дієві, з точки зору українського споживача та сучасних умов діяльності ломбардних установ в Україні, нові види «ломбардних продуктів»:

– в Республіці Білорусь ломбарди пропонують послугу «Терміновий викуп», яка передбачає, що кредит під заставу видається на один день під 1 %. Ломбард швидко повертає видані кошти в обіг і за рахунок цього заставне майно оцінюється дорожче [4];

– у Польщі ломбарди мають свої «online»-магазини де продають товари, які не були затребувані заставодавцем. Це дає змогу швидше продати заставне майно і таким чином зменшити витрати на його зберігання [1];

– у Чехії ломбарди при продажі заставного майна надають покупцю 5-денну гарантію і можливість повернути товар, якщо він не відповідатиме вимогам. Це підвищує довіру до ломбарду і допомагає швидше реалізувати заставне майно [3];



– деякі ломбарди у Франції приймають у заставу комікси та дорогі книги. Це дає змогу залучити нових клієнтів і збільшити обсяг кредитування [5];

– у США ломбарди пропонують послугу «online-кредитування». За допомогою цієї послуги позичальник може домовитися з ломбардом про всі умови надання кредиту залишаючись вдома [2].

Все це можна використовувати й на українському ринку ломбардного кредитування. Розширення послуг ломбардів в контексті зазначених пропозицій дозволить даним небанківським фінансово-кредитним установам отримати більш стійку позицію у конкурентній боротьбі з банками та іншими фінансовими установами, збільшити прибутковість та диференціювати ризики кредитної діяльності.

### Список використаних джерел

1. Lombard 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://lombard66.pl/index.php/oferta>.

2. National Pawnbrokers Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nationalpawnbrokers.org/internet-pawn/>.

3. ProfiHOTovost [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.profihotovost.cz/\\_ru/5edd91a80d096a51e30003a0a7d70962d2229e89/](http://www.profihotovost.cz/_ru/5edd91a80d096a51e30003a0a7d70962d2229e89/).

4. ООО «Net Line» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://vdolg.by/srochniy-vikup#menu>.

5. Цікаві факти про книжки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://knig.org.ua/frantsuzu-nesut-do-lombardu-komiksy.html>.

**УДК 339.543:336.244.3**

**Левицька К.П.**

*Житомирський державний технологічний університет*

Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н. доцент**

доцент кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет*

### СУТНІСТЬ МИТА ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ

Міжнародна торгівля як основна форма міжнародного руху ресурсів у сучасному глобалізованому світі поглядає у процесі обміну товарами та послугами між різними державами світу. Окремі країни характерне використання поняття “зовнішня торгівля”, при цьому вона представлена показниками обсягів та структури експорту та імпорту, а також показником зовнішньоторговельного обороту. Для стимулювання експортно-імпортних операцій та врегулювання зовнішньоторговельного балансу використовуються державами інструменти митного регулювання.

Єдиний митний тариф встановлюється державою для стягнення мита з тих товарів що проходять митну територію України. Головний закон

обкладання товарів митом на території України – це Закон «Про митний тариф України», а також міжнародні договори у яких розглядаються окремі випадки встановлення мита.

Ставки тарифу є єдиними для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та не залежать від форм власності, території розташування або організації господарської діяльності крім припадків, що передбачені законами України. Митом обкладаються тільки ті товари що перетинають митний кордон.

Для України характерними є тільки наступні види мит:

- адвалерне, нараховується у відсотках до митної вартості тих товарів та предметів, які піддаються обкладанню митом;

- специфічне, що нараховується тільки у встановлено грошовому вимірі на одиницю товарів, які піддаються обкладанню митом. Даний вид мита є не зовсім зручним оскільки встановлюється чітка сума мита, а багато товарів є диференційованими.

- комбіноване, що поєднує адвалерне та специфічне види митного обкладення.

Нарахування вивізного мита відбувається тільки у випадку, якщо предмет перетнув митний кордон, тому усі, хто провозить товар через кордон обов'язково його сплачують, крім тих випадків, що передбачені законом (зауважимо, що такими випадками є звільнення від обкладення митом окремих категорій товарів, що характеризує стимулюючу функцію мита).

Транзитне мито стягується з товарів іноземного виробництва, які перетинають митний кордон України. Транзитне мито є украй не бажаним оскільки зважає підтриманню та функціонуванню міжнародних зв'язків. Дане мито існує для того, щоб покрити витрати контролю транзиту іноземних вантажів. Вкрай рідко застосування транзитного мита спричинене тим, що всі країни зацікавлені у збільшенні транзиту через свою територію.

Ввізне мито, існує для того щоб обкладати ним ті товари, що ввезені на митну територію України. Щоб захистити українських виробників вводяться наступні види мит: спеціальне мито, антидемпінгове мито та компенсаційне мито.

Спеціальне захищає вітчизняного виробника від ввезення іноземних товарів в обсягах, що можуть зашкодити, або вводиться як відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав. Антидемпінгове мито встановлюється при ввезенні іноземних товарів за ціною значно нижчою за вітчизняну. Компенсаційне накладається на ті товари що вивозяться з території України для виробництва, експорту, продажу, переробки, виробництва на які надавалася субсидія. Усі перераховані види мит мають місце бути, але їхня ставка не повинна бути занадто висока щоб не завдати шкоди міжнародним зв'язкам. Також варто зазначити що мито надходить до державного бюджету України.

До функцій мита належать захисна та стимулююча. Захисна проявляється у тому щоб іноземний товар не завдав великої конкуренції національному. Проте для деяких країн, які є дуже обмеженими у власних

ресурсах, важливішою є функція стимулювання тобто заохочення до експорту.

Для того щоб сплатити мито потрібно, щоб відбулася операція, у якій іноземна валюта буде перерахована у валюту, яка діє на території України, та за курсом Національного банку України, що використовується при зовнішньоекономічних розрахунках, та за умови що встановлений курс буде діяти на момент подання митної декларації.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що введення митного тарифу впливає на переважну більшість секторів країни, таких, як виробництво, споживання та добробут її в цілому. Якщо Україна закладає завищену ставку мита на імпортні товари з урахуванням того що статки значної кількості населення є нижчими середнього рівня, то обсяг загального попиту на них буде скорочуватися. Держава може зіткнутися з проблемою значно дешевшого імпортного товару, який буде вагомим конкурентом у співставленні з національним продуктом.

**УДК 005.52:005.334**

**Marcinkowski Bartosz,**  
*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*  
Kierownik naukowy: **Dariusz Nowak**  
*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

## **KORZYŚCI ZINTEGROWANEGO SYSTEMU ZARZĄDZANIA RYZYSKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWIE**

### **WPROWADZENIE**

W dzisiejszym świecie, definiowanym przez postępującą globalizację oraz dynamicznie wzrastającą poziom konkurencji, niezwykle istotnym aspektem rozwoju każdego przedsiębiorstwa jest poszerzanie rynków zbytu, zwiększanie obszaru działania, a także rozwijanie kontaktów biznesowych. W tym kontekście integracja państw Europy Wschodniej z państwami Wspólnoty Europejskiej przestaje być opcją, a staje się koniecznością. Należy jednak podkreślić iż wraz z umiędzynarodowianiem działalności gospodarczej rodzą się nowe wyzwania. Jednym z nich jest osiągnięcie przez przedsiębiorstwa zdolności do funkcjonowania w warunkach wyższego zagrożenia, co z kolei jest możliwe poprzez zarządzanie ryzykiem w sposób kompleksowy i zintegrowany. W tym świetle podkreśla się znaczenie implementacji systemu ERM (Enterprise Risk Management) pozwalającego na identyfikację źródeł ryzyka, a także opracowanie konkretnych działań, w zależności od możliwych scenariuszy zdarzeń.

Na gruncie powyższych rozważań, określono cel główny opracowania, który stanowi rozpoznanie korzyści, jakie przedsiębiorstwa dostrzegają we wdrożeniu systemu ERM. Realizacji celu posłużyły badania empiryczne przeprowadzone na

próbie 244 polskich przedsiębiorstw, z wykorzystaniem metody pogłębionego badania ankietowego oraz analizy czynnikowej.

#### PROCES ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

Punktem wyjścia dla dyskusji o roli zarządzania ryzykiem w prowadzeniu działalności gospodarczej jest precyzyjne określenie pojęcia ryzyka. Analizując przedmiotowy termin z szerokiej perspektywy, należy stwierdzić, iż ryzyko stanowi miarę niepewności rezultatów oczekiwanych w przyszłości, jako efekt określonego zdarzenia [Dubisz, 2008, s. 1108; Wojniłko i Sikorska-Michalak, 1996, s. 990]. W świetle nauk o zarządzaniu należy podkreślić jego dualny charakter, bowiem może ono być postrzegane z dwóch perspektyw [Jajuga, 2007, s. 13–14; Pleczeluk, 2011, s. 45–48; Urbanowska-Sojkin, 2012, s. 35–36; Zasepa, 2013, s. 35–36]. Z jednej strony, zgodnie z tzw. koncepcją negatywną, stanowi zagrożenie, którego należy unikać, kojarzone jest z niebezpieczeństwem, niepewnością rezultatów, prawdopodobieństwem poniesienia porażki, szkody, czy też powstania strat [Małkowska-Borowczyk, 2012, s. 9–10; Urbanowska-Sojkin, 2012, s. 35–36]. Z drugiej jednak strony, zgodnie z podejściem neutralnym ryzyko łączy w sobie zarówno elementy stanowiące potencjalne zagrożenie dla funkcjonowania podmiotów, jak i również szanse na osiągnięcie nadzwyczajnych efektów działania, a przez to przewagi konkurencyjnej. Sednem tej teorii jest postrzeganie ryzyka jako niepewności przyszłych zdarzeń, które mogą być zarówno negatywne jak i pozytywne [Bartkowiak i Koszel, 2013, s. 210; Małkowska-Borowczyk, 2012, s. 10–11; Rudawska, 2013, s. 148–149].

W przeciągu ostatnich lat można zauważyć dynamiczny wzrost zainteresowania zarządzaniem ryzykiem w przedsiębiorstwie [Arena i in., 2010, s. 660–661; Gephart i in., 2009, s. 141–143; Power, 2004, s. 9; Scapens i Bromwich, 2010, s. 278–279]. Definiując ERM należy powiedzieć, iż jest to mechanizm dotyczący zagrożeń oraz szans wpływających na tworzenie lub utrzymanie wartości dodanej, który realizowany jest przez zarząd, kierownictwo lub pozostały personel przedsiębiorstwa. Nadrzędne cele zarządzania ryzykiem w organizacji to identyfikacja potencjalnych zdarzeń, które mogą wywrzeć wpływ na przedsiębiorstwo, utrzymywanie ryzyka w akceptowalnych granicach, a także zapewnienie wystarczającej pewności wykonania założonych zadań przez przedsiębiorstwo [Moeller, 2007, s. 50–60].

W piśmiennictwie, zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie analizowane jest najczęściej z perspektywy wieloetapowego procesu [Arena i in., 2010, s. 661; Chapman, 2011; Merna i Al-Thani, 2011, s. 9; Olson i Wu, 2010, s. 15–17]. Zgodnie z takim podejściem system ERM należy określić jako składający się z ośmiu faz cykl, na pierwszym etapie którego, otoczenie wewnętrzne (1) określa, jak ryzyko jest postrzegane przez organizację poprzez definicję zarządzania ryzykiem. Następnie dochodzi do ustalenie celów i zadań (2), które w dalszej kolejności przekazywane są pomiędzy poszczególnymi komórkami w ramach organizacji. Poprzez identyfikację zdarzeń (3) dochodzi do rozpoznania wewnętrznych i zewnętrznych szans oraz zagrożeń. Kolejnym etapem jest ocena ryzyka (4), która jest analizą i oceną potencjalnych zdarzeń, z uwzględnieniem częstości ich występowania oraz potencjalnego wpływu na przedsiębiorstwo. W ramach

reakcji na ryzyko (5) organizacja identyfikuje właściwe działania, będące odpowiedzią na wystąpienie zdarzeń, dostosowując je do indywidualnego stosunku do ryzyka. Działania kontrolne (6) określane przez odpowiednie procedury, służą zapewnieniu efektywnych reakcji na występujące zdarzenia. Celem kolejnego etapu (7) jest zapewnienie mechanizmów pozwalających na komunikację i skuteczny przepływ informacji wewnątrz organizacji. Ostatni etap stanowi monitorowanie (8), które odnosi się do dalszego postępowania, dążącego do sprawdzenia skuteczności wprowadzonych w życie procedur [Arena i in., 2010, s. 661].

#### **KORZYŚCI STOSOWANIA SYSTEMU ERM**

W literaturze podkreśla się, iż implementacja systemu zarządzania ryzykiem w organizacji umożliwi zarządzającym działać bardziej efektywnie w dynamicznie zmieniających się warunkach otoczenia. Badania empiryczne dotyczące korzyści wdrożenia systemu ERM w przedsiębiorstwie, przeprowadzone zostały w okresie od października 2015 r. do stycznia 2016 r., w ich ramach przeanalizowano za pomocą kwestionariusza ankietowego 244 jednostki zlokalizowane w Polsce. Analizowane podmioty zostały poproszone o określenie na pięciostopniowej skali Likerta (gdzie 1 oznaczało brak, 5 – bardzo duże) znaczenia wybranych rezultatów wprowadzenia systemu ERM w przedsiębiorstwie. Do badanych korzyści, wyznaczonych na podstawie studiów literaturowych oraz przeprowadzonych wywiadów pogłębionych w wybranych przedsiębiorstwach zaliczono takie czynniki jak wzrost przychodów, wzrost zadowolenia klientów, spełnienie wymagań klientów, zapewnienie bezpieczeństwa i skuteczności działania, poprawa pozycji konkurencyjnej, poprawa jakości oferowanych wyrobów, wzrost zainteresowania ze strony potencjalnych klientów/inwestorów, spadek liczby reklamacji, zwiększenie prawdopodobieństwa osiągnięcia celów, spełnienie wymagań prawnych, zbudowanie zaufania u udziałowców i inwestorów, zwiększenie potencjału uczenia się organizacji, minimalizacja niespodzianek i strat operacyjnych, zmniejszenie wad w procesie produkcyjnym, wykorzystanie okazji pojawiających się wraz z potencjalnymi zagrożeniami, zwiększenie elastyczności funkcjonowania organizacji poprzez przygotowanie na zmiany, wzrost ilości produkowanych wyrobów, poprawa stanu technicznego maszyn i urządzeń, optymalizacja alokacji zasobów, ustalenie skłonności do podejmowania ryzyka, zarządzanie ryzykiem występującym w różnych częściach organizacji w sposób całościowy i zintegrowany, określenie dopuszczalnego poziomu ryzyka w zależności od potencjalnego wzrostu, stopy zwrotu oraz wagi założonych celów, usprawnienie alokacji kapitału oraz wzmocnienie ładu korporacyjnego (czynniki wymieniono w kolejności od najwyższej do najniższej średniej znaczenia).

Analizując rezultaty wprowadzenia systemu ERM, podjęto decyzję o wykorzystaniu analizy czynnikowej, która pozwala na sprowadzenie wielu zmiennych pierwotnych do kilku wzajemnie niezależnych czynników, a ponadto na eliminację mało istotnych zmiennych, których wagę i znaczenie trudno określić w początkowym okresie prowadzenia badań. Na gruncie przeprowadzonych analiz

wyróżniono 4 główne czynniki wyjaśniające w sumie 65% wariancji badanego problemu<sup>10</sup>.

Pierwszy czynnik, wyjaśniający 41% zmienności problemu składał się ze zmiennych: spełnienie wymagań klientów, wzrost zadowolenia klientów, wzrost zainteresowania ze strony potencjalnych klientów/inwestorów, a także wzrost przychodów. Czynnik ten można określić jako rynkowy.

W ramach drugiego czynnika (13% wariancji), którego można określić jako zasobowy mieściły się zmienne: zarządzanie ryzykiem w sposób całościowy i zintegrowany, usprawnienie alokacji kapitału oraz wykorzystanie okazji pojawiających się wraz z potencjalnymi zagrożeniami.

Trzeci czynnik zdefiniowany jako operacyjny, wyjaśnił 6% zmienności i zawierał takie zmienne jak: zmniejszenie wad w procesie produkcyjnym, wzrost ilości produkowanych wyrobów oraz poprawa stanu technicznego maszyn i urządzeń.

Ostatni badany czynnik określono jako czynnik planowania. Wyjaśnił on 4% wariancji i zawierał jedną zmienną – zwiększenie prawdopodobieństwa osiągnięcia celów.

#### **PODSUMOWANIE**

Podsumowując, należy zaznaczyć, iż przedsiębiorstwa Europy Wschodniej, chcąc efektywnie funkcjonować w zintegrowanym europejskim środowisku społeczno-ekonomicznym powinny kłaść szczególny nacisk na zwiększanie bezpieczeństwa działania, redukcję potencjalnych zagrożeń, wykorzystywanie szans i okazji pojawiających się na rynku, a także zwiększanie prawdopodobieństwa osiągnięcia swoich celów. Jednym ze sposobów radzenia sobie powyższymi wyzwaniami jest wdrożenie w przedsiębiorstwie systemu zarządzania ryzykiem. Jak wynika z badań empirycznych implementacja mechanizmów ERM w jednostce, pozwala na osiągnięcie szeregu korzyści; dla polskich przedsiębiorstw szczególne znaczenie mają rezultaty o charakterze rynkowym, zasobowym, operacyjnym oraz predykcyjnym. Należy ponadto podkreślić, iż z uwagi na dostrzegane przez badane podmioty liczne, pozytywne implikacje zarządzania ryzykiem w sposób kompleksowy i zintegrowany, konieczna wydaje się kontynuacja badań w tym obszarze. Dalsze analizy powinny skupić się na rozpoznaniu barier ograniczających wdrażanie systemów ERM.

#### **Bibliografia**

1. Arena, M., Arnaboldi, M., Azzone, G., 2010, The organizational dynamics of Enterprise Risk Management. *Accounting, Organizations and Society* 35, s. 659–675.

2. Bartkowiak, P., Koszel, M., 2013, Źródła ryzyka inwestycji deweloperskich w Polsce, w: *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym. Aspekty podmiotowe i*

---

<sup>10</sup> Decyzję dotyczącą liczby czynników podjęto na podstawie kryterium Kaisera [1960], zgodnie z którym czynnik musi charakteryzować się wartością własną powyżej 1. Klasyfikując zmienne budujące poszczególne czynniki posłużono się kryterium minimalnej wartości ładunku czynnikowego, który musiał wynosić więcej niż 0,7, co oznacza iż zmienna istotnie wpływa na postać czynnika głównego.

przedmiotowe. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 208–220.

3. Chapman, R.J., 2011, *Simple Tools and Techniques for Enterprise Risk Management*. John Wiley & Sons.

4. Dubisz, S. (Red.), 2008, *Uniwersalny słownik języka polskiego*, Wyd. 2, 1 dodr. ed. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 1108.

5. Gephart, R.P., Maanen, J.V., Oberlechner, T., 2009, *Organizations and Risk in Late Modernity*. *Organization Studies* 30, s. 141–155.

6. Jajuga, K., 2007, *Zarządzanie ryzykiem*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 13-14.

7. Kaiser, H.F., 1960, *The Application of Electronic Computers to Factor Analysis*. *Educational and Psychological Measurement* 20, s. 141–151.

8. Małkowska-Borowczyk, M., 2012, *Negatywna koncepcja ryzyka w teorii i praktyce zarządzania*. *Zeszyty Naukowe / Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*, s. 9–21.

9. Merna, T., Al-Thani, F.F., 2011, *Corporate Risk Management*. John Wiley & Sons, s. 9.

10. Moeller, R.R., 2007, *COSO Enterprise Risk Management: Understanding the New Integrated ERM Framework*. John Wiley & Sons, s. 50-60.

11. Olson, D.L., Wu, D., 2010, *Enterprise Risk Management Models*. Springer Berlin Heidelberg, Berlin, Heidelberg, s. 15-17.

12. Pleczeluk, B., 2011, *Zarządzanie ryzykiem w jednostce sektora finansów publicznych*, w: Toruński, J., Wyrębek, H. (Red.), *Zarządzanie organizacjami a ryzyko*. Studio EMKA, Warszawa, s. 45–55.

13. Power, M., 2004, *The Risk Management of Everything: Rethinking the Politics of Uncertainty*. *Demos*, s. 9.

14. Rudawska, E., 2013, *Ryzyko relacji z klientami*, w: *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym. Aspekty podmiotowe i przedmiotowe*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 147–157.

15. Scapens, R.W., Bromwich, M., 2010, *Management Accounting Research: 20 years on*. *Management Accounting Research* 21, s. 278–284.

16. Urbanowska-Sojkin, E., 2012, *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, s. 35–53.

17. Wojniłko, O., Sikorska-Michalak, A., 1996, *Słownik współczesnego języka polskiego*. Wilga, Warszawa, s. 990.

18. Zasepa, P., 2013, *Zarządzanie ryzykiem portfela przez fundusze venture capital oraz private equity*. CeDeWu, Warszawa, s. 35-36.

**УДК 657.421.1**

**Можарівський С.В.**, магістрант

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирського державного технологічного університету*

## **ОГЛЯД МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ**

Сьогодні підприємства України недостатньо приділяють уваги вибору методу нарахування амортизації на різних стадіях життєвого циклу. Амортизація, як економічна категорія, виникла ще у XVI столітті, набула особливого значення у період становлення акціонерних відносин і залишається актуальною сьогодні.

Амортизація – це поступове перенесення вартості основного засобу на готову продукцію або послуги з метою накопичення грошових коштів для повного відновлення основного капіталу в майбутньому.

Нарахування амортизації – це створення амортизаційного фонду, який утворюється за допомогою нарахування відповідних норм до вартості основного капіталу. Об'єктивність норми амортизаційних відрахувань залежить від очікуваного строку використання. Якщо встановлений норматив перевищено, то фізичне зношення настане до того, як вартість основного засобу буде перенесено на вироблену продукцію.

Податковим кодексом України прийнято застосовувати методи нарахування амортизації, передбачені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий [4, 5].

Нарахування знову за допомогою прямолінійного методу передбачає рівномірне зменшення вартості об'єкта, що амортизується протягом встановленого строку корисного використання. Суму зносу завдяки цьому методу можна визначити двома способами. У першому варіанті річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується на очікуваний період часу використання. У другому – річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується на річну норму амортизації, яка визначається діленням одиниці на строк корисного використання.

Метод зменшення залишкової вартості полягає в тому, що протягом періоду експлуатації основного засобу він має різну корисність та продуктивність. Так, на початку експлуатації об'єкт дає максимальну корисність, яка поступово зменшується і в останній рік нарахування амортизації буде найменшою. Це пов'язано не лише з фізичними можливостями основного засобу, а й більшою мірою життєвим циклом товарів.



Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовують у разі, якщо планують, що ефективність об'єкта основних засобів на початок експлуатації буде набагато вищою, ніж на кінець експлуатації.

Кумулятивний метод є одним із методів прискореної амортизації, який також забезпечує нарахування максимальної суми амортизації у перший рік експлуатації з поступовим зменшенням.

Виробничий метод ґрунтується на передбаченні, що функціональна корисність об'єкта залежить не від часу, а від його результативності використання.

Завдяки даному методу амортизація обчислюється шляхом розподілу вартості об'єкта, що амортизується, прямо-пропорційно кількості продукції (обсягу послуг), виготовленій за відповідний період протягом строку його корисного використання. Місячна сума амортизації за цим методом визначається за допомогою множення фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням даного об'єкта[5].

Розглянемо переваги та недоліки кожного методу амортизації після змін у законодавстві (табл. 1).

**Таблиця 1. Переваги та недоліки існуючих методів амортизації в Україні [2]**

Метод амортизації	Переваги	Недоліки
Прямолінійний	Простота розрахунків і рівномірність поділу сум амортизаційних відрахувань між звітними періодами. Доцільно застосувати стосовно об'єктів, використання яких не залежить від обсягу виробництва.	Не враховуються моральний знос об'єкта і чинник зростання витрат на ремонт по мірі їх експлуатації.
Зменшення залишкової вартості	Протягом перших років використання нараховується більша сума грошових коштів а потім рівномірно зменшується дана сума впродовж наступних	Відповідна прискорена норма нарахування зносу, яка визначається суб'єктивно, шов результаті може призвести до визначення неправильного строку експлуатації необоротного активу Тоді за допомогою цього активу не буде вироблятися запланований обсяг продукції.
Прискореного зменшення залишкової вартості	Упродовж перших років нараховується значна сума коштів, необхідних для відновлення основного засобу. Застосовують найчастіше у випадках, коли результативність обладнання в перші роки експлуатації вища, порівняно з наступними.	Сума зносу часто не узгоджується ні з фактичним експлуатацією об'єкта, ні з виготовленою продукцією. Не відображає реальний фінансовий стан.

Кумулятивний	Застосовують, якщо продуктивність обладнання в перші роки експлуатації вища, ніж у наступні та у випадках швидкого морального старіння об'єкта.	Сума зносу часто не завжди відповідає фактичному використанню об'єкта, ні кількості виготовленої продукції.
Виробничий	Сума зносу, яка відноситься до витрат відповідає отриманим доходам у випадках, коли актив використовується в різні звітні періоди нерівномірно.	Трудомісткість та важкість у розрахунках. Він є обмеженим у використанні через застосування лише виробничими підприємствами.

Для порівняння розглянемо методи амортизації, які застосовуються за кордоном. В обліку Польщі застосовується три методи нарахування амортизації на необоротні активи:

- прямолінійний;
- зменшення залишку(дегресивний);
- природний метод.

Прямолінійний метод амортизації є найпростішим і, отже, найбільш поширений серед інших методів. Даний метод передбачає, що актив споживається рівномірно протягом усього періоду використання. Прямолінійний метод заснований на стійкій амортизації активу протягом усього терміну служби. Для розрахунку суми річної амортизації, потрібно розділити вартість активу на очікувану тривалість його використання.

Дегресивний метод передбачає, що використання активу призводить до його старіння, отже, потрібно рівномірно переносити на вартість всіх вироблених товарів нараховану суму зносу. Підставою для розрахунку ставок за рік є чиста вартість активу, яка щороку після списання стає все меншою. З цієї причини дегресивний метод також називається методом зменшення залишку.

Природний метод амортизації передбачає розрахунок амортизації активу відповідно до його фактичного споживання. Цей метод розрахунку амортизації ідеально підходить для машин і устаткування, для яких можна досить точно визначити обсяг робіт, які будуть використовуватись протягом всього терміну використання. Даний метод розраховується залежно від обсягу виконаної роботи. Залежно від пристрою розрахунок залежить від:

- кількості випущеної продукції;
- кількості оборотів двигуна машини;
- кількості годин роботи;
- кількості пробігу.

Амортизація нараховується в даному випадку відповідно до відношення виконаних робіт на загальну суму робіт протягом строку корисного використання даного активу який буде використовуватись.

У Португалії використовується лише лінійний метод нарахування. У Франції використовується найбільше прямолінійний метод, при цьому ліквідаційна вартість у ньому не зазначається[3]. Законодавством Німеччини

взагалі не передбачено жодних конкретних методів амортизації. На практиці найчастіше застосовуються прямолінійний метод і метод зменшення залишку.

У Нідерландах та Іспанії норми амортизації не збігаються із нормами, передбаченими податковим законодавством. У Данії амортизаційні ставки існують окремо для фінансового та податкового обліку. Зазвичай застосовується прямолінійний метод[1].

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що українські методи нарахування зносу відрізняється від способів нарахування амортизації розвинених країн. Дослідження показало що в Україні існує найбільше методів розрахунку амортизації порівняно з іншими країнами. Найчастіше у більшості країн застосовується прямолінійний метод, дана тенденція спостерігається і в Україні. Переважність даного методу пояснюється його простотою у розрахунках сум амортизації. Проте на відміну від деяких країн в Україні методи розрахунків амортизації контролюються бухгалтерським та податковим законодавствами, які до речі, теж співпадають. Проте для удосконалення нашої облікової системи у сфері нарахування амортизації можливо слід скоротити кількість методів, щоб вони стали доступнішими та простішими в застосуванні. Це дозволить нашим підприємствам справедливо переносити вартість об'єкту який амортизується на витрати відповідного періоду.

#### Список використаних джерел

1. Бакай В.Й. Амортизаційна політика та оновлення основних фондів на промислових підприємствах / В.Й. Бакай // Хмельницький національний університет. – 2006 . – С. 45–55

2. Онищенко В.П., Гнедіна К.В. Актуальні питання облікової політики щодо амортизаційних відрахувань автотранспортних підприємств/ В.П. Онищенко, К.В. Гнедіна// Чернігівський державний технологічний університет.– 2011.

3. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. — Мн.: Полымя, 2012. — 571 с.

4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

6. Mariusz Malec., Wszystko, co warto wiedzieć o amortyzacji. – 2014. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.private-equity.pl/wszystko-co-warto-wiedziac-o-amortyzacji.php>

7. AkademiaFindict.Amortyzacja. [Електронний ресурс].–Режим доступу: [http://www.findict.pl/academy/rachunkowosc/podstawy\\_rachunkowosci/srodki\\_trwale/amortyzacja\\_srodkow\\_trwalych](http://www.findict.pl/academy/rachunkowosc/podstawy_rachunkowosci/srodki_trwale/amortyzacja_srodkow_trwalych)

**УДК 005.52:005.334**

**Nikitina A.V.**

*Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv*  
Ph. D. (economy), associate professor of the international Economy  
department  
*Kharkiv National Automobile and Highway University*

**THE CONTEMPORARY SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT  
OF ENTERPRISES ON THE CONTEXT OF UKRAINE'S ATTEMPT  
TO JOIN THE EUROPEAN UNION**

Development of Ukrainian enterprises, Ukraine's attempt to join the European Union and World Trade Organization influenced the government's choice of investment and innovation trends based on grounded economic policy. In spite of scientific and technological knowledge there is the situation of investment and innovation activity reduction because of own insufficient investment means, lack of support, high interest rates, ineffective consumer demand for new products or technologies, high risk rate in economic sphere. Foreign investors feel dangerous situation but they are also supported by the government. A society doing everything possible and impossible can't prevent global catastrophes, world crises, ecological catastrophes and unforeseen situations. It has realized a necessity of management and risk valuation before making any decisions.

The concept of risk-management is treated by different authors variously. We underline two views among whole spectrum of all opinions. These points of view are discovered the idea of risk-management by scientists. The first beliefs are connected with net risks and analysis valuation and management of industrial and ecological risks [3, 5, and 7]. In this connection the risk-management is considered concerning safety of people and environment, their self-protection "from influence of damage industrial, natural, ecological and social programmers" [5]. The levels of risk protection correspond the society conditions, its ecological, economical, scientific, potential and realized possibilities. As a rule the risk protection level is described by stochastic models and determined by the number of accidental events. The second part of scientists supposes the risk is connected with speculative risks. In this case the risk is determined as a financial category.

Summarizing to our opinion the risk management can be indentified as the supraliminal, direct, purposeful process which foresees the management and investigation of all economic and financial relations and conditions which appear in management actions and influence on the object including both internal and external factors.

Risk is characterized by danger of unforeseen and unknown losses, waste of time, anticipated profit losses because of accidentally changing conditions of economic activity or unfavorable conditions. Also risk means uncertainty in possible results. Risk is an event that would or wouldn't happen. It's necessary to realize that risk can be managed. It means using every financial, informational,

innovative instrument allowing analyzing or forecasting, proposing possible risk situations or preventing realization of these situations in similar cases.

Risk-management is a system of risk appraisal, managing risk financial relationships, appearing in business; it is a system of managing risk and economic relationships arising at this management [6]. The main task of risk management is to minimize losses and not to admit bankruptcy. When we are speaking about profits system of actions should be correct and driving, that's why risk management is both dynamic and fundamental science and theory of risk. It is possible to manage risk using different methods making possible to foresee risk event and reduce losses or minimize them. The risk management base is searching aim and organizing work to reduce risk rate, art of receiving and increasing profits in uncertain economic situations. The target of risk-management is getting maximum profits with optimal correlation of profits and risk.

Aiming to increase efficiency of enterprises' management the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed.

Risk-management as a complex system of managing consists of two subsystems: the managing (the control subject) and the managed (the control object).

In risk-management the control object is a risk appearing between different subjects in economic relations, for example, between an insured and an insurer, between a creditor and a debtor, between entrepreneurs (partners and competitors), etc.

In risk-management the control subject is a special group of people (financial manager, insurance specialist, etc) realizing goal-oriented functioning of the control object. The functions of control subject are: forecasting, regulation, coordination, stimulation and control.

Risk-management includes strategy and tactics of management activities [8]. Risk strategy means trends and ways of using resources for reaching the aim. It helps concentrate efforts on different versions of decision which are not included into the general idea of the company's strategy and also reject other solutions which have not been discussed by the company's management. On reaching the aim the strategy finishes its existence because new objects demand creation of other strategy. The tactics underlines practical management methods for reaching the aim in particular conditions. The task of tactics is selection of the most optimum decision and suitable methods of management in particular economic situations.

In the conditions of transition economy and Ukraine's integration in the European Union it's necessary to pay attention to risk evaluation, risk-management. The main part in solving the problems of risk management both on macro- and micro- levels belongs to a person, who accepts and approves programs of risk reduction and make decisions about the beginning of their realization. It is connected with the fact that anti-risk methods require expenses, which are not fast profitable, but need freezing some parts of capital for some time while making security reserves. Therefore, it's essential to allow making anti-risk decisions on the higher management level where smaller tasks do not prevent global aims of stability and steadiness of work.

## References

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001.
- Градov А.П. и др. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. – Спб.: Специальная литература. -1999. -510с.
2. В.М. Гранатуров Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 1999.
3. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002. – 76 с.
4. Н.І. Машина. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
5. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
6. Романов В.С., Бутуханов А. В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Управление риском. – 2001 г. № 3, с.10-12
7. Романов В.С. Риск-менеджмент как условие развития предприятия // Теория и практика реструктуризации предприятий: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2001 г. – с.144-146.

**УДК 657.412.7:368.03**

**Осауленко К.**

магістрант Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ

*«Університет банківської справи»*

Науковий керівник: **Шинкаренко О.М.**

## **СУЧАСНИЙ СТАН ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Важливою складовою економічної політики держави, що впливає на трансформацію ринкових структур у межах національної економіки є податкова політика. Оподаткування є важливим фінансовим важелем регулювання діяльності суб'єктів господарювання на національному ринку. Страхові організації виступають особливими учасниками фінансового ринку України та мають свої особливості в частині оподаткування, зокрема в частині оподаткування податком на додану вартість (далі – ПДВ) та податком на прибуток (далі – ПнП). Порядок оподаткування операцій зі страхування встановлено Розділом III та Розділом V Податкового кодексу України.

Варто зазначити, що відповідно до пп. 196.1.3 п. 196.1 ст. 196 Розділу V Податкового кодексу України [2] не є об'єктом оподаткування ПДВ операції з надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування особами,

які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності відповідно до закону, а також пов'язаних з такою діяльністю послуг страхових брокерів та страхових агентів. Тож, оскільки страхові компанії здійснюють операції, що не є об'єктом оподаткування, ПДВ ними не нараховується та не сплачується.

В частині оподаткування страхових компаній ПнП, норми ПКУ заплутані і неоднозначні. По-перше, страховики сплачують податок на прибуток за основною ставкою – 18 %. В той же час, згідно з пп. 141.1.2 ПКУ [2] передбачено, що об'єкт оподаткування страховика, розрахований як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування, оподатковується за ставкою 3 % та 0 %. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу об'єкта оподаткування страховика тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування.

По-друге, існує різниця в оподаткуванні доходів резидентів та нерезидентів. Згідно з нормами чинного законодавства під час провадження страхової діяльності юридичних осіб-резидентів передбачено два об'єкти оподаткування: прибуток від усієї господарської діяльності страховика і дохід від страхової діяльності.

Таким чином, повертаючись, до зазначеного вище, страховики сплачують: ПнП за ставкою 18 % та податок на дохід за ставкою 3 % і 0 % (за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорів страхування додаткової пенсії).

В частині особливостей оподаткування нерезидентів, відповідно до п. 136.3 ст. 136 ПКУ [2] ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у випадках, встановлених п. 141.4 ст. 141 ПКУ.

Як бачимо, на сьогодні в ПКУ визначено різні підходи до оподаткування операцій страховиків резидентів та нерезидентів, крім того, за різними ставками оподатковується і діяльність самих страхових компаній в межах України. Вважаємо, що даний підхід призводить до неоднозначного тлумачення норм ПКУ та дає можливість податкових махінацій в сфері страхування, у зв'язку з чим необхідним є приведення об'єктів оподаткування та ставок до єдиних стандартів по можливості для всіх страховиків.

Ще одним важливим нюансом, на якій слід звернути увагу при дослідженні сучасного стану оподаткування страхової діяльності, є невизначеність об'єкта оподаткування операцій перестраховування. На сьогодні ринок перестраховування є невід'ємною та важливою частиною страхового ринку, всі зміни, які відбуваються на страховому ринку, прямо впливають на ринок перестраховування України.

У попередній редакції пп. 156.1.1 ст. 156 ПКУ для цілей оподаткування під доходом від страхової діяльності розумілася сума доходів страховика, нарахована протягом звітного періоду у вигляді страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих страховиком за договорами

страхування, співстрахування і перестрахування ризиків на території України або за її межами протягом звітного періоду, зменшених з урахуванням вимог ПКУ на суму страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих страховиком за договорами перестрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу доходів страховика (співстраховика) тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування [3].

Ця норма прямо передбачала правила оподаткування операцій за договорами перестрахування, а також виключала вихідне перестрахування з оподаткованого доходу.

У чинній редакції пп. 141.1.2 ПКУ визначення об'єкта оподаткування позбавлено таких норм і його визначено як суму страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування.

Як бачимо, доходи за договорами перестрахування не перераховано у складі об'єкта оподаткування – доходу страховика, тобто перестраховики до суб'єкту оподаткування податком на доходи не включаються. Перестрахування повністю виключено з об'єкта оподаткування згідно Розділу III ПКУ за змінами від 01.01.2015 р.

В той же час, відповідно до ст. 12 Закону України «Про страхування» [1]: перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований.

Тобто, перестрахування розглядається як різновид страхування, що призводить до суперечності між нормами ПКУ та Закону України «Про страхування» в результаті чого виникає неоднозначність в трактуванні норми пп. 141.1.2 ст. 141 ПКУ податковими органами не на користь платника податків, зокрема, податкові органи можуть розширювати базу оподаткування за ставкою 18 % ще й на доходи за договорами перестрахування або позбавляти страховиків можливості зменшувати суму оподаткованого доходу на суму вихідного перестрахування.

Отже, за результатами проведеного дослідження сучасного стану оподаткування діяльності страхових компаній в Україні виявлено ряд неточностей та дискусійних моментів в чинній нормативній базі, зокрема ПКУ та Законі України «Про страхування», які потребують вирішення, у зв'язку з чим запропоновано узгодити норми чинної нормативної бази в частині операцій з перестрахування та привести об'єкти та ставки оподаткування податком на прибуток до єдиних стандартів для всіх страховиків.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/page>.



2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Черв'як С. Оподаткування страховиків: перестраховання [Електронний ресурс] / С. Черв'як. – 2015. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatкування-strahovikiv-perestrahuvannya-chastina-3>.

## УДК 339.1

**Покотило А.В.**, магістрант, гр.ОАМ-25-1

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### ОГЛЯД РИНКУ ІННОВАЦІЙ В ЄВРОПІ ТА УКРАЇНІ

На сьогоднішній день все більш важливим стає розподіл країн відповідно до технологічної ознаки. Щодо цього, Дж. Сакс [5] виділяє три групи країн: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери. На превеликий жаль, у світі Україну сприймають тільки як представника останньої групи. Проте у 1990-х рр. минулого століття держава мала досить можливостей, щоб стати рівнозначним учасником світового братства постіндустріальних країн. Але, не дивлячись навіть на Стратегію інноваційного розвитку України, що була прийнята Верховною Радою в 1999 р. (та мала виступати як концепція інноваційного та науково-технологічного розвитку країни), чого на жаль не сталося, тому на заміну була створена нова "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" [3]. Проте, досить цікаво, що схожі ідеї через рік були взяті за основу Лісабонського договору, який прийняли країни ЄС, і який вважають на сьогодні «інноваційною конституцією» європейської спільноти. З вище сказаного виникає питання: чому ж Україна, яка випереджала Європу у розробці та прийнятті стратегічних концепцій, так і не домоглася інноваційного прориву відповідно до європейського зразка?

Поясненням цього є невірно обрані орієнтири економічного розвитку на рівні державної політики, яка була і залишається непослідовною й непродуманою, без чітко вираженого плану дій.

Та разом з тим, слід відмітити певне та поступове зародження ринку інновацій. Відповідно, з кожним роком зростає кількість підприємств, які пропонують інноваційні послуги у сфері енергозбереження, енергоефективності та екології. З 1998 р. їх кількість значно збільшилася – від кількох десятків до кількох сотень. З'явилися також підприємства, націлені на ринок інновацій. Але ця група на сьогодні поки ще не дуже численна. Прикладами є технопарки, створені при вищих навчальних закладах.

У країні існує досить погана ситуація щодо інноваційного розвитку, оскільки рівень державної підтримки науки в Україні є досить незначним. За

період незалежності України статистичні дані щодо фінансування дослідницької та інноваційної діяльності змінювалися декілька разів, і тому найбільш прийнятними для порівняння є показники, що збираються починаючи з 1995 р.

Впродовж 1991-2009 рр. показники витрат на дослідні роботи виросли у 101970 разів у поточних цінах, так з 2000 року загальна сума витрат на НДР становила 1760,1 млн. грн. (72,64 млн. євро) і зростала до 2008 року та становила 11994,2 млн. грн. (495 млн. євро); у 2009 році ця сума знизилась до 7949,9 млн. грн. (328,1 млн. євро); починаючи з 2010 року знову почала зростати і вже в 2013 році становила 9562,6 млн. грн. (394,66 млн. євро), але в 2014 році відбулось зниження фінансування НДР через конфлікт в Україні і ця сума становила 7695,9 млн. грн. (317,62 млн. євро) (дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [1]. Зважаючи на наведені дані можна зробити висновок, що обсяг ринку інновацій в країні є досить низьким, малорозвиненим та таким, якому приділяють мало уваги, зважаючи на перспективність та вигоди на майбутнє.

Щодо обсягу ринку інновацій у Європі, то відповідно до «Summary Innovation Index (SII)» найбільш інноваційно конкурентоспроможними є такі країни як: Данія – 0,736, Швеція – 0,740, Німеччина – 0,676, Фінляндія – 0,676, Велика Британія – 0,636, аутсайдером є Румунія з показником – 0,204. Середній показник по країнам-членам ЄС становить – 0,555 [2]. На дослідження та інновації в ЄС щороку витрачається приблизно 7 млрд. євро. Проте запровадженою ЄС програмою "Horizon 2020" передбачається витратити на інновації з 2014 по 2020 рік у розмірі 80 млрд. євро (дані Єврокомісії), а це більше 11 млрд. євро на рік [4].

На сьогоднішній день на промисловому ринку України спостерігається значне збільшення пропозицій від розробників приладів, технологій, установок тощо над можливостями ринку вкласти в їхні нововведення кошти з метою втілення ідей у товар. Та, на жаль, через слабку економіку, кошти на інновації підприємства не є значними і частіше за все нововведення на ринку є продуктом надзвичайних зусиль групи героїв-ентузіастів. Але такі зусилля рідко перетворюють їхні нововведення у масштабний вихід на товарний ринок, що буде затребуваний попитом. Ринок енергозберігаючого устаткування і технологій у нашій країні більше схожий на «дикий ринок», де чесна конкуренція замінена явним лобюванням інтересів окремих фірм, навіть при проведенні тендерних торгів, що також видно у лояльності законів щодо енергозбереження, встановлено значну кількість бюрократичних заходів щодо впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах, відсутнє заохочення та заінтересованість держави в цілому у таких проектах.

Загалом підприємства промислового спрямування вкладають свої кошти в ремонт значно зношених основних засобів виробництва. За приклад можна взяти знос виробничих фондів в електроенергетиці, що становить більше 42 %, а у паливній промисловості – більше 43 % станом на 2014 рік [1]. Також варто зазначити, що підприємства спрямовують свої кошти переважно на

розробку виробництва нових видів продукції, та не приділяють уваги впровадженню нових технологій виробництва, особливо спостерігається така тенденція в останні роки.

Необхідно взяти до уваги, що навіть незначні прагнення у здійсненні інноваційної діяльності обов'язково відобразяться у зміцненні ринкових позицій та конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до результатів експериментальних розрахунків щодо рівня науково-технічного розвитку можна побачити, що Україна закріпилася на досить сильних позиціях за рівнем освіченості населення та витратах на інформаційно-комунікаційні технології у ВВП. Та все ж таки залишаються дуже слабкими можливість та здатність країни відносно патентування за процедурами, встановленими за стандартами ЄС, а також у використанні венчурного капіталу, та інноваційній активності у підприємницькому секторі.

Європейською Радою у березні 2010 р. прийнято стратегію соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 року «Європа 2020: Стратегія інтелектуального, стійкого і всеосяжного зростання» («Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth») [4], у якій роз'яснено майбутні стратегії та уявлення про соціальну ринкову економіку Європи в XXI столітті, відкориговану з урахуванням уроків кризи. Дана програма розвитку «Європа 2020» має на меті замінити «Лісабонську стратегію» 2000-го року, що забезпечить високий рівень економічного зростання та зайнятості в ЄС.

У стратегії «Європа 2020» на перший план постають три пріоритети, що взаємодоповнюють один одного:

– стабільне зростання: сприяння ефективнішому та раціональнішому використанню ресурсів, створенню більш екологічної, і, саме головне, більш конкурентоспроможної економіки;

– загальне зростання: побудова економіки з високим рівнем зайнятості працездатного населення, що забезпечує нівелювання соціальних і територіальних відмінностей;

– інтелектуальне зростання: розвиток економіки, що ґрунтується на знанні та інноваціях.

Щоб реалізувати дану Стратегію передбачається інвестування 3 % ВВП ЄС у дослідження та розробки.

Стратегічними завданнями на період до 2020 року, що визначені у Стратегії, є такі:

- зайнятість осіб у віці 20-64 роки на рівні 75 %;
- обсяг інвестицій у дослідження і розроблення 3 % ВВП ЄС;
- скорочення викидів парникових газів на 20 % порівняно з 1990 роком, збільшення частки поновлюваних джерел енергії до 20 %, енергоефективності – на 20 %;

Службою дослідження громадської думки Європейської комісії «Євробарометр» опубліковано результати проведеного в 27 країнах-членах Європейського Союзу опитування, завданням якого було дізнатися ставлення громадян до науки і технологій. Ці дані мають особливий інтерес у зв'язку з

підтримуваною Європейським Союзом інтеграцією України в європейський дослідницький простір. Результати дослідження громадської думки свідчать про те, що 79 % європейців цікавляться науковими відкриттями і новими технологічними розробками. Цікаво, що таких європейців більше, ніж громадян, які слідкують за новинами спорту (65 %), культури і мистецтва (69 %), а також політики (68 %). Досить хорошою тенденцією є те, що проблемами навколишнього середовища та медичних відкриттів, які безпосередньо пов'язані з наукою і технологіями, цікавляться відповідно 88 і 82 % європейців [2].

### **Список використаних джерел**

1. Державна служба статистики України": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Звіт Європейської комісії «InnovationUnionScoreboard 2015» ": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf)
3. Постанова Верховної ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>
4. Програма Європейської комісії «Horizon 2020» або «Європа 2020» ": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>
5. Саліхова Олена, Левада Артем. Конкурентоспроможність українських виробників азотних добрив: проблеми та шляхи їх вирішення у процесі приєднання до СОТ // Економіст – 2005. – №5. – с. 55-57.

**УДК 005:656.7**

**Полоус О.В., к.е.н.**  
асистент кафедри міжнародної економіки  
*Національний авіаційний університет, м. Київ*

### **МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАЄМОДІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН В АЕРОПОРТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Співпраця зацікавлених сторін в аеропортовій діяльності є процесом, за допомогою якого групи з аналогічними або різними точками зору можуть обмінюватися ними та здійснювати пошук рішень, які виходять за рамки їх власного бачення того, що є можливим в конкретній заданій ситуації. Тобто, співпраця може виходити за рамки діяльності людей, що беруть участь

(пасивно або активно) в процесі обговорення. Вона також виходить за рамки спілкування та координації, навіть якщо вони є ключовими елементами в цьому процесі. Співпраця відноситься до взаємовигідних відносин між двома або більше сторонами, які працюють над досягненням спільної мети, розподіляючи відповідальність, повноваження і підзвітність для досягнення результатів.

У більшій частині ведення поточного бізнесу, аеропорти роблять акцент на тому, щоб відобразити поточну систему, в якій вони працюють, виявити і визначити пріоритетності зацікавлених сторін і розглянути найкращий спосіб наближення і взаємодії з ними. Співпраця ж із зацікавленими сторонами вимагає іншого складу розуму, який описується як управління або менеджмент взаємодії. Вона вимагає пропонувати більше питань, ніж відповідей, більше слухати, ніж говорити, створюючи більше простору для зацікавлених сторін, щоб зрозуміти проблему, відчувати себе в безпеці, щоб поділитися ідеями, беручи на себе відповідальність і звітуючи за створення результатів.

Великі аеропорти з розвинутою інфраструктурою, як правило, включають кілька зацікавлених сторін, таких як постачальники повітряних навігаційних послуг, авіакомпанії, що регулюють владою, пасажирами, місцевою громадою та керівництвом аеропорту. Основні зацікавлені сторони в діяльності аеропорту та їх вимоги наведені в таблиці 1.

**Таблиця 1. Основні зацікавлені сторони в діяльності аеропорту**

Зацікавлена сторона	Підгрупи	Вимоги
Авіалінії	Внутрішні Міжнародні	Інфраструктура Вода Електроенергія Мережеві системи Економічна ефективність
Експедитори	Внутрішні Міжнародні	Високий рівень обслуговування
Пасажири	Внутрішні Міжнародні Дозвілля Бізнес	Гостинна атмосфера Чиста та ефективна інфраструктура Безпека та охорона Асортимент послуг для вибору Точна та вчасна інформація Прості та доступні вивіски та інформаційні табло
Інвестори		Повернення та примноження інвестованих засобів
Працівники		Задоволеність роботою Кар'єрний ріст Навчання та розвиток
Регулюючі органи		Відповідність регулюючим нормам
Партнери		Можливості для бізнесу Підтримка бізнесу Зростання
Постачальники та сервіс-		Зрозумілість сфери діяльності,

партнери		особливостей робочих процесів та їх розвитку, віддачі, взаємозв'язків
Координатори послуг	Центральна група промислової безпеки, клієнти, імміграційна поліція, пожежна служба, наркоконтроль, пошта, метеослужба, аеропортовий центр здоров'я (медпункт)	Інфраструктура Мережеві системи Сприятливе навколишнє середовище
Суспільство/Сусідство		Економічний розвиток Сприяння збереженню природи та зелених насаджень Створення робочих місць

Нові проекти можуть створити напругу між різними групами зацікавлених сторін, оскільки різні групи, природно, мають різні інтереси і думки. Головною метою для аеропортовою діяльності, як і для будь-якого бізнесу, є отримувати прибуток, регулюючі органи намагаються робити те, що краще для «користі всіх» в рамках своїх політичних обмежень, в той час як місцеві громади, як правило, займають позицію «не на моєму задньому дворі» і протестують проти будь-яких нових проектів, близьких до їх місця проживання.

Зацікавлені сторони можуть впливати на процес прийняття рішень з управління проектами, коли проект виходить з фази підготовки інвестицій до фази виконання проекту, а також на етапі експлуатації за допомогою різних методів, таких як акції протесту, судові баталії, і навіть незаконна діяльність. Зацікавлені сторони можуть мати потенційно великий вплив на термін реалізації проекту, його вартість та здатність виконувати поставлені задачі.

В результаті, спільна робота та аналіз зацікавлених сторін набуває все більшого значення для розуміння потреб та вимог зацікавлених сторін для досягнення, крім всього іншого, своєчасної реалізації проектів та більш широкого визнання спільнотою великих інфраструктурних змін та операцій, пов'язаних з ними.

Відношення та дії зацікавлених сторін впливають на успіх проекту. Різні зацікавлені сторони мають різні інтереси, погляди і пріоритети. Ефективна комунікація гарантує, що вони отримують інформацію, яка має відношення до їх потреб і створює позитивне ставлення до конкретного аеропорту або його проекту.

Зацікавлені сторони повинні розуміти, чого намагається досягти аеропорт. Зв'язок створює розуміння цілей і переваг діяльності аеропорту для аудиторії, якщо вони допоможуть йому у досягненні цих цілей. Зв'язок дозволяє залучити підтримку і пропозиції, необхідні для капітальних

вкладень. Якщо керівництво аеропорту планує зміни, які матимуть вплив на операції або надання послуг місцевій громаді, зв'язки з місцевими державними органами, групами «тиску» і спільнотою будуть будувати розуміння його цілей.

Побудова системи взаємозв'язків допомагає аеропорту формувати позитивні відносини з особами та організаціями, такими як засоби масової інформації або спеціальні групи за інтересами, які впливають на інші зацікавлені сторони. Прес-релізи, інтерв'ю з журналістами та зустрічі із зацікавленими групами можуть допомогти побудувати розуміння і забезпечити донесення до цих груп інформації, що відображає точку зору конкретного аеропорту з приводу реформування та вдосконалення відповідних процесів діяльності.

Взаємозв'язок із зацікавленими сторонами буде діалог. Створюючи форуми або впроваджуючи інші форми зворотного зв'язку, аеропорт може отримати більш глибоке розуміння інтересів і поглядів своїх зацікавлених сторін з метою більш вдалого налагодження зв'язків. Використання форумів або інших соціальних медіа для комунікації дозволяє реагувати на критичні зауваження та оперативно залагоджувати будь-які непорозуміння. Обмін даними через соціальні медіа може також поширити повідомлення та різну інформацію про діяльність аеропорту за межі діалогу із зацікавленою стороною, так як зацікавлені сторони вступають у ділові відносини з іншими особами та організаціями.

Комунікаційна програма аеропорту повинна зосереджуватися на зацікавлених сторонах, які мають найбільший вплив на успіх діяльності в конкретний час (проміжок часу). Наприклад, якщо державні органи або регулятори авіаційної галузі розглядають проект закону, який може привести до проблем в аеропортовій діяльності, необхідно концентрувати свої повідомлення на цих групах зацікавлених сторін, що сприятиме прийняттю запропонованої точки зору до уваги.

Регулярне спілкування із зацікавленими сторонами і створення позитивного розуміння може допомогти аеропорту побудувати ефективні довгострокові відносини з ключовими групами. Сильна залежність приносить цілий ряд переваг. Взаємодія із зацікавленими сторонами може поставити аеропорт в сильну позицію, коли він прийматиме важливі рішення. Постачальник зв'язку може допомогти побудувати ланцюжок поставок, що відповідатиме потребами аеропорту. Акціонерні зв'язки можуть надати більш легкий доступ до грошових коштів.

Важливим елементом вдалої комунікації є визначення мети, якої хочете досягти аеропорт передаючи інформацію. Основні зацікавлені сторони вимагають інформацію про продуктивність діяльності аеропорту, фінансові звіти та заплановані інвестиції. Відправка інформацію такого характеру здійснюється оперативно та притримуючись відповідного рівня конфіденційності. Використовуються такі канали передачі інформації як факс або пошта.

Вторинні зацікавлені сторони вимагають менш важливої та нетривіальної інформації. Передати дану інформацію можна через звичайні канали, такі як веб-сайт аеропорту або електронна пошта. Перед цим важливо переконатися в тому, що інформація є чіткою і легкою для сприйняття.

Аеропортам потрібно відслідковувати всю останню та актуальну інформацію, яка має суттєвий вплив на їх зацікавлених сторін. Це гарантуватиме здатність аеропорту тримати їх в курсі своєчасних питань в рамках своєї діяльності і важливих аспектів зовнішнього середовища. Зацікавлені сторони цінують партнерів, які надають їм найсвіжішу інформацію, оскільки це дозволяє їм приймати управлінські рішення, що стосуються їх інтересів в конкретному аеропорті.

Керівництву аеропорту необхідно підготувати план антикризового управління для управління комунікаціями із зацікавленими сторонами в несподіваних ситуаціях. План управління кризовими ситуаціями також допомагає аеропорту зберігати інформацію, яка може мати негативні наслідки для діяльності, якщо потрапить до неправильних осіб. Аеропорт повинний також використовувати кілька каналів для спілкування із зацікавленими сторонами, щоб звести до мінімуму залежність від одного каналу.

**УДК 378(477)**

**Полевич К.В.**, студентка гр.МЕ-13

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

**Ушакова Н.Г.**, к.е.н., професор,

завідувач кафедри економічної теорії та права,

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ**

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації вищої школи є об'єктивними витоками дії законів еволюційного розвитку суспільства. В умовах, коли інформація та знання стають провідними чинниками суспільної динаміки, національна економіка стає більш чутливою до стану вищої освіти, яка із підсистеми формування трудового потенціалу перетворюється у сферу господарського розвитку. Особливістю сучасного розвитку вітчизняної вищої освіти стало накладання глобальних та регіональних інституційних змін, перші з яких пов'язані з інтелектуалізацією суспільного виробництва, а останні – з транзитивністю пострадянських економік. Масштаби і важливість вищої освіти істотно змінилися, від сектора вищої освіти очікується внесок у рівність, забезпечення якості та ефективність функціонування економічних систем.



Головним суб'єктом освітніх відносин, на якого орієнтується сфера освіти в першу чергу, є людина з її індивідуальними освітніми потребами, які стають все більш різноманітними. Зміни відбулися по всьому ланцюгу стейкхолдерів сфери освіти, зросла участь зовнішніх зацікавлених сторін в управлінні системою та інституційному управлінні, а також у забезпеченні якості освіти. За кілька останніх десятиліть суттєві зміни відбулися в академічному лідерстві системи вищої освіти, включаючи нові способи організації університетів як корпорацій з виробництва знань і інновацій. Академічні лідери все більше розглядаються як менеджери, коаліції чи підприємці. Джерела фінансування стають все більш різноманітними, державне фінансування вищої освіти все частіше супроводжується постановкою цілей використання ресурсів, фінансуванням на основі результатів, зростає частка приватних коштів, спрямованих на здобуття освіти.

У зв'язку з цим, простежується тенденція масовизації та маркетизації освіти. У транзитивних країнах здобуття громадянами вищої освіти розглядається як соціальна норма. При цьому, масова вища освіта не володіє більше незалежністю, якою раніше користувалися елітарні університети, і тому не в змозі генерувати свою самостійну систему цінностей. Освіта із суспільного блага перетворилася на ринкову послугу. Відтепер вуз розглядається як структура з надання освітніх послуг, хоча не так давно освіта і ринок сприймалися як взаємовиключні категорії [1].

Зміни в характері конкуренції в умовах інформатизації суспільства і переходу до економіки мережних структур формує нові вимоги до системи освіти. Так звані віртуальні робочі місця, що, вже зараз широко розповсюджені і завдяки яким у низці випадків відпадає необхідність безпосереднього контакту між працівниками у трудовому процесі, потребують іншої психології праці, спеціальної підготовки, принципово іншого кваліфікаційно-освітнього рівня, можливо, навіть зміни самого поняття кваліфікації. Інтелектуальна економіка потребує спеціалістів нового типу: працівники крім високих професійних якостей мають бути спроможними до управлінської та підприємницької діяльності, до діагностування ділових відносин і встановлення ділових контактів, бути компетентними, мати високий інтелект і рівень культури, а також схильність до індивідуальної творчості, а, головне, розумітися на роботі в інформаційному світі, у глобальній інформаційній мережі.

Аналіз стану освіти в аспекті становлення глобальної економіки знань дає можливість виокремити наступні проблеми освітньої сфери: недостатня відповідність освітніх послуг вимогам суспільства в епоху становлення економіки знань; недостатня зорієнтованість структури і змісту професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти на потреби ринку праці та сучасні економічні виклики; низький рівень фінансово-економічного, матеріально-технічного, навчально-методичного та інформаційного забезпечення навчальних закладів; слабка мотивація суспільства та бізнесу до інвестування в освіту; відсутність систем мотивацій, стимулювання інноваційної діяльності

в системі освіти та нівелювання ризиків негативних наслідків зазначеної діяльності; повільне здійснення гуманізації, екологізації та інформатизації системи освіти, впровадження у навчально-виховний процес інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій; недосконалість системи національного моніторингу та оцінювання якості освіти; неефективність управління системою та закладами освіти, недостатні розвиток самоврядування навчальних закладів, залучення до управління громадських інституцій, роботодавців та інших користувачів освітніх послуг; відсутність цілісної системи виховання, фізичного, морального і духовного розвитку і соціалізації дітей та молоді тощо [2].

Одним з проявів незбалансованості національної системи вищої освіти є малочисельність контингенту студентів у переважній більшості вищих навчальних закладів та їх розпорощеність за підпорядкуванням. Досвід країн з високим рівнем вищої освіти вказує на прив'язку чисельності населення до кількості навчальних закладів. На основі аналізу даних табл. 1 можна зробити висновок, що для розвинених європейських країн ефективним є співвідношення в розмірі 0,5-0,8 млн. осіб на 1 вищий навчальний заклад.

**Таблиця 1. – Співвідношення чисельності населення та кількості вищих навчальних закладів у європейських країнах у 2010 році (розраховано на основі [3])**

Країна	Чисельність населення, млн. осіб	Кількість вищих навчальних закладів*	Чисельність населення на 1 ВНЗ, млн. осіб
Великобританія	62,74	123	0,51
Угорщина	9,97	19	0,52
Швейцарія	7,91	14	0,57
Іспанія	47,27	74	0,64
Італія	60,72	83	0,73
Франція	65,43	80**(380)	0,17 (0,82)
Чехія	10,5	73	0,14
Україна	45,51	325***	0,14
Болгарія	7,35	42	0,18

\* – під вищими навчальними закладами маються на увазі університети

\*\* – у Франції вища освіта представлена університетами (у кількості 80 закладів) і вищими школами (в кількості 300)

\*\*\* – під вищими навчальними закладами України маються на увазі ВНЗ III-IV рівнів акредитації, кількісний показник 2014 року

Ще більш розпорощені до минулого року були вищі навчальні заклади всіх рівнів акредитації, кількість яких разом з їхніми позабазовими структурними підрозділами перевищувала 2 тис., а якість підготовки в більшості з них не відповідала рівню вищої освіти. Велика кількість позабазових структурних підрозділів є свідченням конкуренції вищих навчальних закладів насамперед за чисельність студентів, а рівень їхніх знань стає другорядним чинником. Майже втрачено інтелектуальний відбір у вищу

школу, ліцензований обсяг прийому до якої у 2012 р. становив 2,4 млн. місць, на які знайшлося лише за різними підрахунками від 620 тис. до 800 тис. (або принаймні втричі менше) вступників. Досить суперечливою рисою вищої освіти України є значний відсоток університетів в системі вищих навчальних закладів. У 1991/1992 н.р. із 156 вищих навчальних закладів тільки 12 мали статус університетів, тоді як зараз їх 198 із 325 вузів III–IV рівні акредитації. Для порівняння, в Іспанії, чисельність населення якої корелює з Україною, їх 74 [4].

В умовах погіршення демографічної ситуації всередині нашої країни та посилення конкуренції на світовому ринку освітніх послуг дуже важливим з точки зору відтворення національного інтелектуального капіталу стає імідж вищих навчальних закладів країни. Вітчизняна система вищої освіти, входячи до першої двадцятки країн світу за кількістю іноземних студентів і аспірантів (у 2013-2014 навчальному році в українських ВНЗ навчалось 65 тис. іноземців), маючи 42 місце в світовому рейтингу розвитку вищої освіти, 28 місце за якістю викладання математичних, природничих наук і 27 місце за знанням англійської мови, значно поступається представленістю в міжнародних рейтингах університетів: у рейтингах QS World University Ranking та Academic Ranking of World Universities українські вищі навчальні заклади мало представлені, а в рейтингу Times Higher Education взагалі відсутні [5].

В існуючій сьогодні міжнародній системі рейтингів вищої школи визначаються два типи: країнові рейтинги, які характеризують рівень всієї національної системи вищої освіти (насамперед, Universitas 21 або U21), та рейтинги, які фокусуються виключно на окремих університетах світового рівня (Academic Ranking of World Universities, за версіями Times Higher Education та QS World University Ranking). Порівняльний аналіз основних складових обох типів рейтингування довів конвергенцію їх результатів: беззаперечними лідерами є університети та національна система вищої освіти США, за ними з певним відставанням – Великобританія, Австралія, Німеччина, Японія [6].

Серед великої кількості ранжирувань провідних університетів світу найбільш значущим вважається рейтинг Шанхайського університету, в який щорічно потрапляє 500 найкращих вузів планети (рейтинг формується на основі показників академічних досягнень університетів, насамперед, чисельність Нобелівських та Філдсовських премій з числа випускників та викладачів, публікації в провідних наукових журналах, цитованість праць). У списку 100 найкращих університетів 54 – американські, 11 – з Великобританії, по 6 – з Японії та Німеччини. Безкоштовність вищої освіти в Німеччині та більшості французьких університетів не дозволяє набирати викладачів з найвищої наукової когорти (у тому числі нобелівських лауреатів), що занижує показники рейтингів у порівнянні з американськими і британськими вузами [7].

Глобальний освітній простір як єдина цілісність, складовими якої є національні освітні системи та міжнародні інститути їхньої взаємодії, задає

загальні правила функціонування, що значно зменшує можливості збереження національної ідентичності в процесах формування інтелектуального капіталу. Процеси формування та нарощування інтелектуального капіталу глобального рівня відбуваються сьогодні через активізацію міжнародної мобільності студентів, педагогів і науковців, чому сприяє отримання грантів і стипендій в інших країнах чи міжнародних організаціях; поява міжнародних програм та проектів, що мають навчальний та науковий характер (участь у міжнародних дослідженнях); розвиток різних форм наднаціональної освіти (інституційна мобільність), у тому числі транснаціоналізації освітньої діяльності та ін.

### **Список використаних джерел**

1. Полевич К.В. Тенденції трансформації системи освіти на шляху економіки знань / К.В. Полевич //Інноваційні технології розвитку у сфері харчових виробництв, готельно-ресторанного бізнесу, економіки та підприємництва: наукові пошуки молоді: тези доповідей Всеукр. наук-практ конф молодих вчених і студентів (2 квітня 2015) – Харків: ХДУХТ, 2015. – Ч. 2. – С.88.

2. Помінова І. Вища освіта як інституційно-господарська платформа розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.01.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / І. Помінова. – Харків, 2015 р. – 23с.

3 Горбань А. Аналіз ринку вищої освіти в Україні за 2000-2013 рр. / А. Горбань, В. Шевчук // Science and Education a New Dimension: Humanities and Social Science. –2013. – Vol. 6. – P. 98-104.

4. Звіт про НДР «Роль освіти в забезпеченні господарського розвитку в умовах становлення економіки знань» / Наук. кер. – проф. Ушакова Н.Г. (№ ДР 0113U008388) – Харків: ХДУХТ, 2015. – 223 с.

5. Особливості потрапляння українських вузів у світові рейтинги [Електронний ресурс] – Режим доступу : [osvita.ua/Вища освіта/Статті/22909](http://osvita.ua/Вища_освіта/Статті/22909)

6. У рейтинг кращих вузів світу потрапили шість українських... [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dt.ua>UKRAINE...reying...vuziv-svitu... ukrayinskih...html](http://www.dt.ua>UKRAINE...reying...vuziv-svitu... ukrayinskih...html)

7. Милло Б. Лучшие университеты или лучшие образовательные системы? / Б. Милло // Международное высшее образование. – 2014. – № 75.– С. 12-14.

УДК 339

Попова А.М.

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

В сучасному суспільстві постійно зростає обсяг туристичних подорожей, що у свою чергу спричиняє посилення конкуренції серед регіонів та країн за місце у світовій туристичній індустрії, лідером цього руху є Європа. Так згідно з даними Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО) по світовим туристичними напрямкам у 2014 році: 51% (584 млн) – це Європа, 23% (263 млн) – Азія та Тихий океан, 16% (182 млн) – Америки, 5% (56 млн) – Африка, 4% (50 млн) – Середній Схід(middle East).

Трохи інакше виглядають ці дані згідно доходів отриманих від цих переміщень: 43% (509 billions \$) – це Європа, 30% (377 billions \$)) – Азія та Тихий океан, 20% (274 billions \$)) – Америки, 4% (49billions \$) – Середній Схід, 3% (36 billions \$) – Африка. (1). Як можна побачити за цими даними найбільш привабливим туристичними район це Європа з відповідним рівнем доходу від цієї галузі.

Метою туризму, що визначені Стратегією розвитку сфери туризму і курортів до 2022 року, представлені Всеукраїнською Федерацією роботодавців в сфері туризму, різноманітні напрямки туризму: культурно-пізнавальний, діловий, пляжний, оздоровче-лікувальний, гірськолижний, паломницький (релігійний) та з метою глибшої реалізації транзитного потенціалу України.

Новим напрямком туристичної галузі є організація спортивних та інших масових заходів. Так в Україні відбулося значне збільшення туристичних потоків після Євро-2012 та Євробачення в Україні

Розвиток туризму є актуальним для України, як засіб виправлення соціально-економічного положення в країні, зробивши цю галузь однією з пріоритетних реалізуючи туристично-рекреаційний потенціал українських земель та зручне географічне розташування у Європі. Піднімаючи одночасно соціально-культурний рівень не тільки великих населених пунктів та туристичних центрів, але й периферії виконується вирівнювання регіональних дисбалансів, створюються робочі місця у населених пунктах з високим рівнем безробіття. А результатом цього процесу є підвищення рівня статків громадян країни і відповідно підвищення доходів держави за рахунок податкових надходжень не тільки за рахунок туризму та суміжних галузей.

Одночасні проблеми котрі необхідно вирішити для реалізації цього потенціалу при успішному вирішенні стають конкурентною перевагою, що дозволяє розраховувати Україні на сталий економічний ріст.

Питання побудови конкурентоспроможної туристичної галузі давно хвилює українських вчених та спеціалістів, однак небагаточисленні локальні програми та проекти не здатні успішно вирішити встановлені завдання без

підтримки держави, котре має створити прозору законодавчу базу, з чітким визначення прав власності, обов'язків і можливостей не тільки крупних туристичних центрів, а й невеликих підприємств чи то навіть фермерських господарств, приватних власників та інших учасників туристичного бізнесу.

Завдання підвищення якості є першочергові на цьому етапі розвитку українського туризму, котрий все частіше програє у конкурентній боротьбі і за ціновими, і за якісними критеріями іноземним туристичним центрам і українці що від'їжджають за кордон фактично «є інвесторами іноземних держав».

Україна має виключні культурно-етнічні традиції, що можуть в поєднанні з природними умовами скласти гідну конкуренцію екзотичним іноземним курортам, привабити не тільки українського туриста, а й іноземців з сусідніх держав. А при підтримці держави знову вийти на гідний міжнародний рівень у галузі туризму.

Розвиток конкурентних переваг України в галузі міжнародного туризму вимагає визначення кола основних питань, що потребують вирішення.

**УДК 657.4:368**

**Ритченко Ю.**

магістрант Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ  
«Університет банківської справи»  
Науковий керівник: Біляченко О.Л., к.е.н., доц.

## **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТРАХОВИКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

В наш час страхування – це не лише інструмент фінансового захисту, але й джерело збагачення економіки держави. Сьогодні страховий ринок є найрозвинутішим сектором ринку небанківських фінансових послуг та невід'ємною складовою розвитку національної економіки України. Страхові компанії з 2012 р. згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] зобов'язанні перейти на ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності згідно з вимогами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності (далі – МСФЗ).

В Україні державне регулювання страхових компаній здійснюється Міністерством фінансів України, Національним банком України, Держкомстатом України та спеціалізованим стандартом бухгалтерського обліку для страховиків – МСФЗ (IFRS) 4 “Страхові контракти” [3]. Не дивлячись на те, що перехід страхових компаній на МСФЗ відбувся 5 років назад, на сьогодні залишається ряд невирішених проблемних питань, зокрема:

- 1) узгодження положень МСФЗ з українською нормативною базою;
- 2) відсутність кваліфікованих кадрів в страхуванні зі знанням МСФЗ;

- 3) недобросовісні страховики на страховому ринку;
- 4) діяльність недобросовісних топ-менеджерів.

Для обґрунтування тези про неузгодженість положень нормативних актів України з вимогами МСФЗ слід розглянути найбільш яскравий приклад: у МСФЗ 4 вказано, що страховий контракт – це контракт, згідно з яким одна сторона (страховик) приймає значний страховий ризик іншої сторони (власника страхового поліса), погодившись надати компенсацію власникові страхового поліса, якщо визначена непевна майбутня подія (страховий випадок) негативно вплине на власника страхового поліса [3]. В українському законодавстві, згідно із Законом України “Про страхування”, під договором страхування розуміють письмову угоду між страхувальником і страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов’язання у разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату страхувальнику або іншій особі, визначеній у договорі страхування страхувальником, на користь якої укладено договір страхування (подати допомогу, виконати послугу тощо), а страхувальник зобов’язується сплачувати страхові платежі у визначені строки та виконувати інші умови договору [2]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що українське поняття відповідно до законодавства є ширшим, ніж за МСФЗ, тому не всі договори укладені страховиком можуть відобразитися у звітності як страхові контракти. Необхідно узгодити законодавчу базу за МСФЗ з українськими нормативними документами.

До цього часу залишається невирішеною проблема відсутності кваліфікованих кадрів у сфері страхування, які б знали МСФЗ і могли б їх правильно застосовувати на практиці. Через те, що міжнародні стандарти покладаються на судження укладача звітності та мають багатоваріантність вибору складання зовнішніх і внутрішніх джерел інформації для прийняття управлінських рішень установою, виникають певні непорозуміння серед спеціалістів та бухгалтерів. Фахівців з відповідними знаннями в Україні є небагато. Аудитори, які мають досвід зі складання звітності за МСФЗ у страхових установах працюють в основному в великих міжнародних аудиторських фірмах, як результат, значна кількість українських страхових компаній не знає як представити фінансову звітність за міжнародними стандартами, оскільки не має досвіду з її складання.

На сьогодні в Україні пропонуються курси по підвищенню кваліфікації із застосуванням МСФЗ, також надаються міжнародні та національні сертифікаційні програми, що дають можливість вирішити проблему із кваліфікаційними кадрами в майбутньому у сфері страхування, а також дозволяє багатьом компаніям бути конкурентоспроможними на національному та міжнародному фінансових ринках.

Ще одним проблемним питанням в сфері страхового ринку України є недобросовісні страховики. Звідси, основною проблемою є корупція на страховому ринку. У зв’язку з цим, важливо й принципово прийняти зрозумілі та прозорі умови для роботи всіх учасників страхового ринку. Сьогодні на ринку страхових послуг мають ліцензію 400 страхових компаній, з них прозоро працюючих близько 100 [4], а це означає, що необхідним є

підвищення якості ринку, що дасть змогу скоротити частину страхових компаній, а страховикам чесно працювати та не конкурувати за клієнтів. Також необхідно виключити компанії, які роками не здійснювали страхову діяльність. Такі зміни впливатимуть на підвищення рівня надання страхових послуг.

Ще одна проблема – це діяльність недобросовісних топ-менеджерів, які виводять гроші зі страхових компаній за кордон, без відома акціонерів. У зв'язку з цим, необхідно вводити певні санкції та детально регулювати діяльність страхових компаній на міжнародних фінансових ринках, оскільки відбувається відтік валюти за кордон. Потребують розробки плани оздоровлення страховиків, щоб уникнути їх банкрутств, оскільки це може знизити довіру клієнтів до страхового сектору ринку.

Отже, важливе значення для розвитку економіки України в сучасних умовах євроінтеграції є необхідність підвищення ролі і значення страхування. Шляхами реалізації цього є створення чистої конкуренції між страховиками; підвищення якості надання страхових послуг на фінансовому ринку, що поверне довіру клієнтів до страхового сектору економіки; узгодження нормативної бази з нормами міжнародних стандартів; створення відповідних умов для навчання та надання консультацій щодо ведення обліку за міжнародними стандартами у страхових компаніях.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print1454336432961231>.

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/print1454336428489600>.

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 4 (МСФЗ (IFRS) 4) «Страхові контракти» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_008/print1447670866062410](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_008/print1447670866062410).

4. Поляков М. Основна проблема страхового ринку України – недобросовісні страховики / М. Поляков // Страхова справа. – 2014. – № 3. – С. 17.



УДК 339

Саакян А.Д.

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник **Романчук К.В.**- д.е.н., сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## ОСВІТНІ ПОСЛУГИ ЯК ФОРМА ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ: ДОСВІД КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ

Обрання Україною проєвропейського вектору розвитку поставило перед нашою державою ряд завдань, які вимагають невідкладного вирішення. Одним з найважливіших є формування конкурентоспроможної галузі вищої освіти – забезпечення якісної вищої освіти за європейськими стандартами, формування професійних компетенцій випускників українських ВНЗ, що затребувані у європейських країнах, створення комфортних умов для академічної мобільності для отримання студентами передового досвіду у професійній сфері.

Кожен учень випускних класів, рано чи пізно, стає перед проблемою обрання подальшого місця навчання. Вибір абітурієнтом того чи іншого ВНЗ залежить від наявності бажаної спеціальності у навчальному закладі та якості надання ним освітніх послуг.

Отже, найголовніші фактори, які впливають на вибір абітурієнта – це:

1. Наявність бажаної спеціальності у ВНЗ;
2. Актуальність запропонованої спеціальності на ринку праці;
3. Гарантія надання якісних освітніх послуг зі своєї спеціальності вищим навчальним закладом.

Якщо перші два фактори є відносно суб'єктивними, то останній залежить від того, у якій країні та у якому ВНЗ здобуватимуться знання.

За даними Державного центру міжнародної освіти при МОН [12] у 2014/2015 навчальному році з України виїхало більше студентів, ніж приїхало студентів-іноземців і ця різниця достатньо помітна, бо складає кількадесят тисяч осіб. Аналітичний центр CEDOS [3] повідомляє, що серед найбільш бажаних для навчання країн є Польща, Німеччина, Чехія, Італія, США та Великобританія. Динаміка еміграції українських студентів з 2009 по 2014 роки збільшилася на 77 % порівняно з минулими роками. Майже 2/3 цього приросту склали українці, які навчаються в польських університетах так як їх кількість найбільш стрімко збільшується. Більшість з них залишаються працювати закордоном, що негативно впливає на кадровий потенціал України. Враховуючи той факт, що у нас існує проблема старіння нації, такий стан речей з пропозицією робочої сили виглядає невтішно.

Так зване явище «витоку мізків» з країни стає все більш потужним та тривожним трендом, адже країну полишають майбутні успішні професіонали. Рейтинг Forbes українських економістів [10] вкотре показав, що найкращі молоді уми країни можуть отримати справжній розвиток і визнання, лише

виїхавши за її межі. У світовому рейтингу людського капіталу, який готує Всесвітній економічний форум спільно з компанією Mercer – The Human Capital Report 2015 [13] – Україна посідає 31-е місце з 124 країн. І тому, звичайно, не хотілося б, щоб Україна страждала від «витоку мізків» і втрачала свій людський капітал, який на сьогодні, абсолютно очевидно, є однією з головних конкурентних переваг країни. Кількість вакансій для українців, що пропонуються в інших країнах, неухильно зростає і перевищила позначку в 2000. Лідером за кількістю вакансій є Польща – майже 800 вакансій, на другому місці США – тут 100 пропозицій і далі – по низхідній [7].

Серед молоді щороку популярнішим стає отримання освіти за кордоном, а саме у Польщі. Відповідно до статистичних даних в 2015 році в польських університетах навчалося 46 тисяч закордонних студентів з 158 країн світу. Найбільша кількість інтернаціональних студентів приїздить саме з України. В 2015 році кількість наших студентів складала половину від загальної суми закордонних студентів в країні, а саме 23 тисячі. В порівнянні з попередніми роками зацікавленість серед української молоді польською освітою нітрохи не зменшилась, а навіть навпаки, виросла. Щороку все більше українців їдуть отримувати вищу освіту у Польщі, зазвичай обираючи навчання польською мовою [4].

Причинами, які впливають на вибір Польщі для здобуття освіти, є: зручне розташування, схожість мови і можливість її швидкого вивчення, відносно невисока вартість навчання й проживання та, безперечно, диплом єврозразка, який відкриває можливість безперешкодного працевлаштування в країнах Євросоюзу.

Система освіти в Польщі повністю інтегрована в Європейську, Болонську систему і впровадила Міжнародні норми класифікації освіти (ISCED). Диплом польського ВНЗ визнається у всіх країнах Євросоюзу, в Росії, Білорусі, Україні та інших країнах СНД. Це дає реальну можливість працевлаштуватися в Європі і значно збільшує конкурентоздатність на ринках праці в країнах СНД, оскільки випускники закордонних ВНЗ мають дуже великий попит у фірмах і організаціях з іноземним капіталом і великих корпораціях. Престиж такого працевлаштування очевидний – це незрівнянно більш високий рівень зарплати і відповідно рівень життя.

Український студент має пройти не один етап підготовки, щоб отримати достатній рівень знань для подачі своїх документів до омріяного іноземного ВНЗ. Тепер коли Україна взяла курс на євроінтеграцію, одним із вагомих кроків має бути підвищення якості рівня надання освітніх послуг, адже чи не кожен абітурієнт бажає здобувати гідну освіту на Батьківщині. Необхідно створювати середовище та умови для того, щоб не лише наші, а й іноземні студенти могли застосовувати свої знання, вміння і реалізовували таланти в Україні.

Справедливим є твердження, що розвиток системи вищої освіти та підвищення якості вищої освіти – стратегічний національний пріоритет кожної держави, оскільки цей розвиток безпосередньо пов'язаний із розвитком економіки і суспільства.

Вищевикладене дає можливість сформулювати п'ять базових кроків до "оновлення" системи освіти в українських ВНЗ.

Отже, першим кроком до позитивних змін стане усвідомлення реальної ситуації у сфері вищої освіти. В Україні існує і діє традиційна радянська система забезпечення якості вищої освіти, яка хоч і давала загалом позитивні результати, але вже протягом тривалого часу не відповідає сучасним світовим і, передусім, європейським рекомендаціям.

Другий крок – дослідити пропозиції закордонних ВНЗ, визначити фактори, які найбільше впливають на вибір українських студентів та у результаті намагатися впровадити відповідні практики в Україні.

Третій крок – правильне врегулювання видатків на вищу освіту. Загальна сума, закладена на 2016 рік становить 10,3 млрд грн, що на 5% менше, ніж у 2015 році (10,8 млрд грн).

Четвертий крок полягає у заохоченні іноземних студентів навчатися в Україні. Перш за все, задля реклами українських освітніх послуг у світі, подруге – це додаткові грошові надходження до державного бюджету. У 2015 році кількість іноземних студентів в Україні в порівнянні з 2014 роком зменшилася на 10% й становила близько 63 тисяч. Серед лідерів країн-постачальників студентів Азербайджан, Індія, Грузія, Китай та Туреччина. Найбільш популярною для отримання знань виявилася Харківська область (35% від загальної кількості іноземних студентів). Серед трендових галузей знань охорона здоров'я, економіка та гуманітарні науки [12]. Українські фахівці затребувані закордоном, про що свідчить зростаюча кількість емігруючої робочої сили з України. Це є показником надання ґрунтовних знань українськими навчальними закладами, але, на жаль, за причиною їх невідповідності європейським стандартам вони не є достатньо конкурентоспроможними.

Завершальним та найголовнішим кроком стане першочергове забезпечення робочими місцями молодих спеціалістів. Таким чином ми знизимо ризик інтелектуальної еміграції населення.

Варто зазначити, що зміни вже почалися. Україна за допомогою сучасних технологій та мережі Інтернет відкрила для себе безмежні можливості до саморозвитку. Не вистачає лише масштабних змін на рівні університетів. Враховуючи статистичні дані сусідньої держави – Польщі, її досвід у розвитку вищої освіти може знадобитися Україні задля створення власної моделі для вдосконалення та оновлення освітніх послуг ВНЗ. Варто зазначити, що ті вищі навчальні заклади, у яких викладацький колектив містить понад 50% молодих спеціалістів має більш проєвропейську спрямованість й там вже запроваджують сучасні методики викладання.

### Список використаних джерел

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. пос. для студ. / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров – Київ, 2013. – 255 с.

2. Аналітична платформа «VoxUkraine» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://voxukraine.org/uk/>

3. Ілюстрований збірник від CEDOS, 2015 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/zvit-osvita-2015>
4. Іноземні студенти в Польщі. Статистика 2016 [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://entrant.eu/ua/inozemni\\_studenti\\_v\\_polshchi\\_statistika.html](http://entrant.eu/ua/inozemni_studenti_v_polshchi_statistika.html)
5. Інформаційно – Консультаційного Центру «Orzeł biały» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.euro-cursy.com/>
6. Інформаційно-освітній портал «Освіта.ua» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://osvita.ua/>
7. Кар'єрний портал [rabota.ua](http://rabota.ua/ua) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://rabota.ua/ua>
8. Кузьмін О.Є. Управління якістю освіти у вищих навчальних закладах ч. I: теоретичні засади формування систем управління якістю надання освітніх послуг, навч. пос. для студ./ О.Є. Кузьмін, В.Є. Юринець, А.О. Каляєв, О.С. Синицький. – Львів, 2011. – 134 с.
9. Офіційний сайт польсько-української програми «ОсвітаПоль» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.osvitapol.info/>
10. Рейтинг Forbes: Top Economic Thinkers-2015 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1403142-rejting-forbes-top-economic-thinkers-2015>
11. Статистичний бюлетень «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України» за 2015/16 навчальні роки [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Київ – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/15/Arch\\_vnz\\_bl.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm)
12. Український державний центр міжнародної освіти [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://intered.com.ua/>
13. The Human Capital Report 2015 [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Human\\_Capital\\_Report\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf)

**УДК 339.924**

**Саківська О.О.**, учениця 11 класу,  
*Роставицька загальноосвітня школа I – III ступенів (с. Роставиця).*

**Кравченко Віктор Володимирович**, науковий керівник,  
Вчитель англійської мови, спеціаліст I категорії,  
*Роставицька загальноосвітня школа I – III ступенів (с. Роставиця).*

## **ROLE OF INTEGRATION PROCESSES IN THE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN NATIONAL ECONOMIES**

Ukraine's aspiration for integration into the European community requires a detailed analysis of the economic development of European countries in the context of current transformation processes. The aggravation of global competition for natural, technological and human resources, the growing interdependence of the countries of the world, the clash of interests of various subjects of international economic relations in a certain way destabilize the state of the national European economies. But at the same time, these problems force governments to continuously search for new and update existing models of economic development of European countries.

For Ukraine an appeal to the European experience in the strengthening and development of economic policy in the context of an integrative model of the EU, is relevant and the optimal solution. Because in recent years the Ukrainian economy has faced a number of challenges (decrease in the level of investment, high unemployment, inflation) that cannot be overcome, not taking into account the experience of European concepts of economic development, business and market environment. One of the main problems of the Ukrainian state on the way to economic prosperity is also a large variation in socio – economic development between individual regions of the country. The decentralization process is slow and gradual, making it difficult to predict the effectiveness of a new economic model of the country.

At the present stage the European direction of Ukraine opens the possibility of cooperation with the developed countries of the continent, offers the prospect of economic development, strengthening the country's positions in the world system of international relations. Therefore, the analysis and evaluation of actual results of economic development of EU countries in the context of integration processes is a prerequisite for solving socio – economic problems of Ukraine. It is important to note that integration processes are one of the most important factors of survival in conditions of competition, strengthening of the economic power of countries on different continents.

The process of European integration started in the mid-twentieth century in connection with the formation in Western Europe inter-state industrial, political, currency and other associations. Historically, European civilization consisted of a large number of people. The formation of the integration economic system led to the development of the European countries, and enhancing their global expansion. At the same time as the most effective way to ensure national self-sufficiency of

European economies was the chosen path of European regional integration, which can be considered as the mechanism of realization of competitive advantages of European countries.

Thanks to the integration processes in Europe, the dissolution of internal economic borders, and the proximity of distances has led to the possibility of active development of regional growth centers. The actions of European officials primarily focused on the implementation of the development model of Europe through the mechanisms of convergence (the convergence of economic systems, their comparison). Modern internal economic dynamics of the European regional unity allows you to define EU integration as a holistic field that corresponds to the action of anteprenori motion vectors (centre - periphery).

At the present stage of formation of European integration unity characterized by the following features:

- sharp contours are formed of a common economic border of the internal economic borders is minimized;
- dominated by links between the centre and the periphery, the links between the countries of the periphery are unstable and insignificant nature;
- expansion of economic borders and economic power of European countries leads to the expansion of economic cooperation, primarily, with the most powerful countries.
- convergence of levels of development at the expense of supranational redistribution total funding.

Thus, the engine of European integration processes is the desire of the national European economies to strengthen their economic self-sufficiency. In recent years there has been a dramatic increase in the role of the European Union in the global economy. The role of integration groups in the formation of the global economy is difficult to underestimate. It is proved that the role of international alliances and groupings at the present time increases significantly, and the groups begin to exert the opposite effect on the development trends of the global economy. All this fully applies to the European Union. Today it is one of the most dynamic and influential regional socio-economic groupings in the world, whose development affects the global disposition of forces and the historical fate of many peoples.

The accession of the European Union at the beginning of the XXI century. a new phase of unprecedented integration and expansion significantly increases its role and place in the global economy.

Integration processes in Western Europe have an impact not only on EU countries but also other countries in the European region and the world in General and qualitative nature and dynamics of integration processes in Western Europe are direct indicators regarding the prospects of the formation of the open economies of Central and Eastern Europe as it contains information on opportunities of EU enlargement on their account. And indeed, despite some difficulties, the integration is becoming a reality for many countries of the region. This applies to Ukraine, as the probability of membership in the EU is quite high, although is associated with numerous economic and political and legal in nature consequences. This situation

occurs as a result of territorial proximity, historical traditions, and due to the growth of the role of the EU in the global economy.

Note that for entry into the system of the new global economy Ukraine requires solving the basic problems. Further development of Ukraine's relations with the EU requires efficient work in the following areas:

achievement of the relevant quality characteristics, macroeconomic stabilization and increase of efficiency of economy of Ukraine;

compliance with the conditions necessary for accession to the EU;

the implementation of European norms and standards in the economy, social policy, education, science and technology;

adaptation management legislation to the EU legislation;

development and deepening of regional integration, the establishment and deepening of direct contacts with member States and candidates for EU membership.

Therefore, a full entry of Ukraine into the European economic space it is necessary to develop a clear strategy for increasing the competitiveness of Ukraine taking into account peculiarities and structure of economic system, development and priority sectors, directions of export and import policy. At the same time in the "competitiveness of Ukraine — European integration" there is a certain feedback. Not only improving the competitiveness of the Ukrainian economy will contribute to more successful integration into European and world community, but also the integration of Ukraine to europastrasse will improve the efficiency of the Ukrainian economy. This is due, primarily, with obtaining Ukraine real advantages such as the avoidance of discrimination and exclusion on the international markets, the possibility of accession of new, more effective forms of international cooperation, participation in pan-European intellectual space, and the like.

It is important that the integration of Ukraine into the world economic space should not be limited to Europe. The main directions of effective integration of Ukraine into the international competitive space is:

- integration through participation in pan-European economic space;

- integration through the definition of specific areas of cooperation with countries of other continents that will constitute mutual interest;

- integration through connection to global cooperation on sectoral basis, especially in scientific-technical, energy, food and environmental sectors.

Note that the European economic integration of Ukraine does not provide for mandatory membership of our country in the EU institutions and beyond, and possible membership in this organization.

So, European integration is the main direction of development of the continent, which determines both the situation in Europe and its place in the world. From its inception the EU has gradually has become one of the most powerful financial and political centers of the world, a key component of the new architecture of European security, the core system of the European values and standards. For the EU is characterized by the constant strengthening of the role on the world stage, as well as the process of expansion. The Association attracts all the new States in

Eastern Europe. The EU enlargement process is due to several reasons, but it is believed that the dominant economic and geopolitical reasons. Note that the process of enlargement of the European Union has certain difficulties associated with the transformation of almost all aspects of its activities, but, above all, with changes in internal resource allocation the EU.

Ukraine and the European Union today are at a critical juncture in defining and shaping the Foundation for further cooperation in the future. The basis of this Ukraine sees the transition to a qualitatively new contractual relation with the EU. This will be, in our opinion, the best response to the challenges of EU enlargement.

### **References**

1. Вітер І. Вплив глобалізації на європейські інтеграційні процеси [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19852/17-Viter.pdf?sequence=1>
2. Вплив створення Зони Вільної Торгівлі ЄС на економіку України. - К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2013. - 197 с.
3. Задорожний Г.В., Мельник Л.О., Козуб В.О. Особливості інтеграційних трансформацій національних економічних моделей країн ЄС [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2011\\_2\\_58](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_2_58)
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
5. Трофимова, В. В. Економічна самодостатність країн в епоху глобальної інтеграції [Текст] : монографія / В. В. Трофимова. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2013. – 450 с.

**УДК 657.6**

**Симура М.В.**, магістрант, гр.ОАМ-25

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **АДАПТАЦІЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ ДО ВИМОГ ЄС**

У сучасних умовах вибору Україною шляху до інтеграції з європейською спільнотою виникає необхідність трансформації відносин в середині країни. Вирішення нових поставлених завдань перед Україною надасть змогу підвищити імідж країни не лише серед європейських країн, а й на світовій арені. Одним із найважливіших аспектів визнання є висвітлення достовірної інформації про підприємства, що діють на території України, та перевіряються незалежними аудиторами.

Реформування середовища контролю, представленого незалежним зовнішнім аудитом, передбачає адаптацію наявного вітчизняного нормативно-



правого регулювання до міжнародних стандартів. В Україні ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю і аудиторської діяльності відбувається відповідно до специфіки українського законодавства, воно в свою чергу значно відрізняється від міжнародного, що застосовується в європейських країнах. Раніше мали місце спроби приведення українського законодавства до міжнародних стандартів, проте під впливом часу і внесених змін до нього чинні українські нормативно-правові акти лише частково відповідають міжнародним. Оскільки зовнішній аудит є формою суспільного контролю за економічним життям, набуває актуальності та потребує вдосконалення його застосування в Україні.

Значний внесок у дослідження аспектів зовнішнього аудиту здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, В.Д. Колдуелл, М.В. Кужельний, Є.В. Мних, Б. Нідлз, О.А. Петрик, Т.В. Польова, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, О.В. Самборський, В.В. Сопко, А.Д. Шеремет та інші. Внесеними за результатами досліджень пропозиції є вагомими, оскільки вони пропонували шляхи вирішення наявних проблем зовнішнього аудиту.

Аудит виступає інструментом розвитку міжнародних відносин, оскільки забезпечує довіру перевіреної фінансової звітності для користувачів. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» [4], під аудитом слід розуміти – “перевірку даних бухгалтерського обліку і показників звітності суб’єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, П(С)БО або інших правил згідно із вимогами користувачів”. Також цим законом визначаються окремі вимоги в частині рівня освіти аудитора. Зокрема це – “наявність вищої економічної або юридичної освіти, необхідні знання з питань аудиту, фінансів, економіки та господарського права. Наявність необхідного обсягу знань для отримання сертифіката визначається шляхом проведення письмового кваліфікаційного іспиту за програмою, затвердженою Аудиторською палатою України”.

Порівняння вимог вітчизняного та європейського законодавства, вивчення системи освіти аудиторів свідчать про недостатньо високий рівень підготовки аудиторів в Україні та необхідність підвищення якості освіти.

У Директиві 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов’язків аудит річної звітності та консолідованої звітності [1] окремо встановлено вимоги до освіти аудиторів, які визначають, що фізична особа може бути допущена до проведення обов’язкового аудиту лише після досягнення рівня освіти, передбаченого для вступу в університети, або еквівалентного йому рівня, проходження курсу теоретичного навчання, проходження практичного навчання та складання іспиту на професійну компетентність на рівні випускних іспитів університетів або на еквівалентному йому рівні, що організовується або визначається відповідною державою-членом.

Потрібно враховувати і те, що постійно відбуваються зміни в європейському законодавстві у сфері аудиту і обліку, які не враховані у

національному українському законодавстві. Так, наприклад, 16 квітня 2014 р. відбулося прийняття поправок до Директиви Європарламенту і Ради ЄС про обов'язковий аудит річної та консолідованої бухгалтерської звітності 2006/43/ЄС [1]. Однією із основних змін є вимога про “зміну публічними компаніями аудитора кожні 10 років. Цей період може бути пролонгованим до 20 років у тому випадку, коли відбувалися торгипро закупівлю аудиторських послуг, або пролонговано до 24 років, якщо аудит проводився спільно кількома компаніями” [3]. Також домовленості ЄС обмежують можливості аудиторів заробляти на значній кількості послуг. “Виручка від операцій відмінних від класичного аудиту не повинна перевищувати 70 % загальної виручки. Окрім того компаніям скоротили низку послуг, які раніше вони були уповноважені надавати” [3].

Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС [] вимагає від аудиторів надання більш розширеної інформації про діяльність підприємств у своїх звітах, яка може виявитися корисною її дійсним і майбутнім акціонерам, контрагентам. Актуалізується питання створення комісії щодо нагляду і контролю за діяльністю незалежних аудиторів.

Такі нововведення є випробуванням для українських аудиторів. Але на думку президента ВПГО «Спілка аудиторів України» Н. Гаєвської [1], виконання вимог поставлених ЄС, виявить проблему нагляду за діяльністю Аудиторської палати України, оскільки виникнуть питання щодо комісії, а також фінансування.

Встановлені вимоги ЄС щодо зовнішнього аудиту пов'язані з необхідністю створення країнами-кандидатами злагодженої системи державного фінансування аудиту, що має здійснюватися на принципах незалежності, прозорості і публічній діяльності [5]. Це є необхідністю, що забезпечує формування довіри у відносинах між країнами.

Отже, для досягнення гармонізації українського законодавства з європейським та міжнародним з метою вирішення наявних проблем, слід зосередити увагу на основних напрямках. До таких напрямків необхідно віднести внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» [4] з метою приведення його у відповідність до інших нормативно-правових актів України, що впливають на регулювання аудиторської діяльності, а також розширяють кількість підприємств, на яких необхідно проводити щорічну аудиторську перевірку.

Виникає необхідність написання коментарів щодо роз'яснення дійсних МСА, або створення національних положень з аудиту на основі МСА, з урахуванням специфіки української економіки. Також необхідно здійснити досконалий переклад МСА, оскільки наявний переклад не відображає дійсну інформацію закладену в МСА. Важливим напрямом залишається і розробка методичних рекомендацій щодо збору аудиторських доказів достовірності показників за об'єктами обліку у бухгалтерській звітності.

Розширення співпраці Спілки аудиторів України та Аудиторської палати України з міжнародними аудиторськими та бухгалтерськими професійними організаціями, надасть змогу на основі їх практичного досвіду вирішити

питання підвищення актуальності і правильності проведення аудиторських перевірок, а також застосовуваних процедур під час них.

Також виникає необхідність розробки типових методик проведення аудиту. Оскільки в Україні не існує затверджених методик проведення аудиту, виникає питання щодо правильності застосування різними аудиторськими компаніями різних методик, їх ефективність і правильність. Розробка загальних типових методик надасть можливість вирішення наявних протиріч між науковцями теоретиками і практиками, щодо доцільності застосування різних методик, а також надасть змогу сформулювати загальні, які будуть враховувати всебічне дослідження об'єктів і висвітлення реальної інформації про них.

Найбільш актуальним напрямом є розробка механізмів регулювання ціноутворення на ринку аудиторських послуг, а також застосування санкцій у відношенні до аудиторів та аудиторських компаній, які допускають порушення законодавства.

Результатом має стати сформована нова нормативна база, яка буде повністю відповідати вимогам міжнародних стандартів з урахуванням специфіки української економіки, а також має відбутися трансформація парадигми аудиту в Україні. Вирішення наявних проблем на основі запропонованих напрямів розвитку, дасть змогу підняти імідж професії самих аудиторів, відбуватиметься висвітлення реальної інформації про фінансовий стан об'єктів. Також відбудеться визнання України на міжнародній арені, що в свою чергу призведе до залучення міжнародних інвестицій, а також вихід українських підприємств на міжнародні ринки.

### Список використаних джерел

1. Аудит по-європейському: виклики і перспективи : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://news.eizvestia.com/news\\_economy/full/388-audit-po-evropejski-vyzovu-i-perspektivy](http://news.eizvestia.com/news_economy/full/388-audit-po-evropejski-vyzovu-i-perspektivy).
2. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності», що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄС та 83/349/ЄС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄС від 17.05.2006 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_844](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844)
3. Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів від 16 квітня 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/attachments/article/762/Direktiva%202014-56-EU.pdf>
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» зі змінами та доповненнями від 22.04.1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=3125-12>
5. Мамишев А. Шляхи європеїзації державного аудиту / А. Мамишев // Фінанси України — 2004. — № 8. — С. 144—150.

**УДК 336.02**

**Сінельнікова Х.В.**, студентка групи ОАМ-25  
*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник: **К.В. Романчук, д.е.н., доц.**  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **РЕФОРМИ У СФЕРІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ ЯК НАСЛІДОК ВИКОНАННЯ УКРАЇНОЮ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС**

Постановка проблеми. 27 червня 2014 року нашою державою була підписана Угода про Асоціацію з ЄС [7]. 16 вересня 2014 року Угода про асоціацію одночасно ратифікована Верховною Радою та Європейським парламентом. Значну увагу даний документ приділяє вдосконаленню та розвитку податкової системи України. В свою чергу, особливий акцент зроблено на питанні відшкодування ПДВ, що є проблемним для України.

Метою дослідження є аналіз останніх змін в податковому законодавстві та визначення стану виконання Україною вимог Угоди про асоціацію з ЄС в частині реформування системи адміністрування ПДВ з наголосом на питанні бюджетного відшкодування ПДВ.

Викладення основного матеріалу дослідження. Першим етапом дослідження є встановлення обсягу та напрямів змін в системі адміністрування ПДВ, які мають бути здійснені Україною відповідно до Угоди про асоціацію. Так, відповідно до ст. 351 Угоди «податкова система України потребує вдосконалення в напрямі посилення потужностей збору і контролю, з окремим наголосом на процедурах відшкодування ПДВ для уникнення накопичення заборгованості, забезпечення ефективного збору податків і посилення боротьби з податковим шахрайством, а також ухиленням від сплати податків»[7].

У свою чергу, додатком ХХVІІІ до Глави 4 «Оподаткування» встановлюються терміни, в які Україна зобов'язується поступово наблизити своє законодавство до законодавства ЄС (табл. 1).

**Таблиця 1. Терміни наближення законодавства України у сфері адміністрування ПДВ до законодавства ЄС**

№ з\п	Положення, що мають бути впроваджені	Терміни впровадження
1	Директива Ради ЄС № 2006/112/ЄС від 28.11.2006 р. «Про спільну систему податку на додану вартість» [2]	5 років
2	Директива Ради № 2007/74/ЄС від 20.12.2007 р. «Про звільнення від податку на додану вартість і мита на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн» [1]: - розділ 3 щодо кількісних обмежень	3 роки

Директива Ради ЄС № 2006/112/ЄС [2] вважається фундаментальним нормативно-правовим актом, що закріплює правові засади оподаткування ПДВ у ЄС. Тому сторони угоди й визначили цю директиву однією з основних, що повинні бути адаптовані. З цього приводу слід зазначити, що не зважаючи на критику, як у науковій сфері, так і у прикладній площині, правовий механізм ПДВ, встановлений Податковим кодексом України[5], за більшістю елементів відповідає європейській моделі, яка й відображена в згаданій вище директиві. «Удосконалення потребують лише окремі норми, які не відповідають порядку оподаткування цим податком у європейських країнах»[6]. Так, наприклад, згідно статті 96 Директиви «держави-члени застосовують стандартну ставку ПДВ», а також «можуть застосовувати одну або дві знижених ставки» згідно статті 98 [2]. Відповідно до Ст. 193 ПКУ в Україні ставки податку встановлюються в розмірах 20%, 0% та 7% [5].

Наступним етапом дослідження є виявлення стану виконання Україною Угоди про Асоціацію в частині адміністрування ПДВ. На підставі аналізу положень Звіту про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2015 р. [3], можна стверджувати, що основним кроком України у процесі реформування ПДВ стало запровадження системи електронного адміністрування ПДВ, яка покликана забезпечити: 1) відповідність сплаченого та нарахованого ПДВ, а також 2) унеможливити формування фіктивного ПДВ та неправомірного відшкодування його з бюджету. Як зазначено у звіті, на сьогодні прийнято всі законодавчі та підзаконні акти, необхідні для функціонування системи електронного адміністрування ПДВ[3].

Найпоширенішим на практиці залишається питання бюджетного відшкодування ПДВ. Відповідно до ст. 14.1.18 ПК України [5] бюджетне відшкодування – відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування у порядку та за критеріями, визначеними у розділі V ПКУ[5].

В теорії процедура бюджетного відшкодування ПДВ при експорті виглядає ідеально. А що ж на практиці?

На сьогоднішній день достатньо відомими та поширеними як в Україні, так і в ЄС є схеми так званого «карусельного шахрайства» [9] при здійсненні експорту товарів. Експортна карусель – це ситуація, коли один і той же товар спочатку експортується за завищеною ціною, потім закуповується за заниженою, потім знову ж експортується, таким чином створюється завищений податковий кредит [9].

Саме через це процедура відшкодування ПДВ не є ідеальною. Так, наприклад, протягом 2014 року бюджетне відшкодування ПДВ в Україні було корумпованим та здійснювалося конкретним компаніям. Так, наприклад трьом металургійним заводам найбільшого гірничо-металургійного холдингу "Метінвест" за 12 місяців повернули 6,5 млрд. грн. ПДВ [8]. При цьому слід

врахувати, що всього за 2014 рік було відшкодовано ПДВ у розмірі 43, 3 млрд. грн. [4].

На сьогоднішній день процедура бюджетного відшкодування ПДВ зазнала значних змін. Так, станом на 1 лютого 2016 р. запрацювало ведення реєстрів заяв про повернення суми бюджетного відшкодування ПДВ. Щоправда, значним недоліком є те, що реєстрів існує два: один – для тих, хто відповідає критеріям автоматичного відшкодування платників податків, а другий – для всіх інших, що йдуть «по загальній процедурі». На нашу думку, в цьому випадку має місце деяка дискримінація прав платників податків, адже автоматичне відшкодування від відшкодування ПДВ у загальному порядку відрізняється лише критеріями, які ставляться до платників податків.

Щодо обсягів бюджетного відшкодування, то за даними фіскальної служби станом на 01.03.2016 року платникам податків у грошовій формі було відшкодовано 15953,8 млн. грн. ПДВ, в т. ч. 9858,2 млн. грн. було повернено шляхом застосування процедури автоматичного відшкодування [4].

Висновки. Проаналізувавши зміни у системі адміністрування ПДВ у відповідь на вимоги Угоди про асоціацію ЄС в цілому можна зробити позитивний висновок щодо створення електронної системи адміністрування ПДВ, яка покликана забезпечувати прозорість нарахування та сплати ПДВ суб'єктами господарської діяльності. Проте негативом на сьогоднішній день є нездатність системи працювати безперебійно та на повну відповідати щоденним потребам суб'єктів господарювання.

Менш вдалими є прогрес України у сфері бюджетного відшкодування. Як би процедура не виглядала в теорії, на практиці є суттєві камені спотикання: підтвердження сум податкової до відшкодування та саме перерахунок Казначейством «живих» коштів на рахунок платника податків. Крім цього, доцільним є створення єдиного публічного реєстру до відшкодування ПДВ, замість існуючих двох, що дозволить забезпечити рівність платників даного податку.

Угода про асоціацію не містить вимог щодо ідентичності національного податкового законодавства діючому в ЄС. У Додатку XXVIII наведено графік наближення законодавства України у сфері оподаткування до законодавства ЄС, але вказано той ступінь, якого необхідно досягти.

Отже, як ми бачимо, Україна зробила крок вперед шляхом запровадження електронного адміністрування ПДВ. Проте, подальшого вдосконалення потребує процедура бюджетного відшкодування. Таким чином можна стверджувати, що зроблено багато, але реформи все ще необхідні, особливо в напрямі забезпечення умов для практичного застосування законодавчих змін.

### **Список використаної літератури**

1. Директива Ради № 2007/74/ЄС від 20.12.2007 р. «Про звільнення від податку на додану вартість і мита на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://taxes.org.ua/forum/topic/56/?page=1#post-120>

2. Директива Ради ЄС № 2006/112/ЄС. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_928](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_928)
3. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=248115804&cat\\_id=247749488](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488)
4. Інформація про обсяги відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya/201207.html>
5. Податковий кодекс України. Редакція від 07.01.2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/nalkodeks.aspx>
6. Теоретико-прикладні аспекти адаптації податкового законодавства в сфері непрямого оподаткування в межах Угоди про асоціацію – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 47 с
7. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu\\_ukraine/association\\_agreement/index\\_uk.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm)
8. Хто отримував відшкодування ПДВ упродовж року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/554b7bcb213e1/>
9. Шевчук І.О. Каруселі зупинять назавжди. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/karuseli-zupinyat-nazavzhd/>

#### УДК 657.334.722.8

**Сірацька А.В.**, магістрант, гр.ОАМ-25-1

*Житомирський державний технологічний університет*

Науковий керівник: **Романчук К.В. д.е.н.**, сертифікований аудитор,

завідувач кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет*

### **АДАПТАЦІЯ ВИМОГ ДО ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Влітку 2014 року Україна стала на крок ближче до членства у Європейському Союзі після того як були підписані політична і економічна частини Угоди про Асоціацію [5]. Щоб приєднатися до Євросоюзу, Україна має відповідати політичним і економічним умовам, загальновідомим як Копенгагенські критерії, серед яких і узгодження правових норм щодо регулювання бухгалтерського обліку в акціонерних товариствах.

Адаптацію законодавства України до законодавства Європейського Союзу почали розглядати після підписання 14 червня 1994 року “Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими спільнотами та їх державами-членами (далі – УПС)” [6]. Метою адаптації українського законодавства до європейського є досягнення узгодженості правової системи України з урахуванням особливостей, які висуваються ЄС до держав, які мають намір вступити до нього.

В рамках щорічних планів з виконання “Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” [3] почала діяти програма щодо безпосереднього застосування в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що є одним із головних питань адаптації законодавства України у сфері бухгалтерського обліку.

Сьогодні українське законотворення характеризується внесенням значної кількості змін до законопроектів у різноманітних сферах правового регулювання. Це стосується і законодавства, яке регулює діяльність акціонерних компаній. Правове регулювання діяльності таких підприємств є однією зі сфер, де зміна законодавства в Україні відбувається одночасно з аналогічними процесами у Європейському Союзі.

В даний час в Європі функціонують так звані європейські компанії. Європейська компанія є компанією з обмеженою відповідальністю, діяльність якої регулюється правилами Європейського Союзу. Такі компанії є досить зручним, адже дають можливість вільно співпрацювати з колегами з різних країн і вести бізнес без необхідності створення філій. Українські акціонерні товариства є схожими до європейських компаній, – така компанія може утворитись лише у разі злиття акціонерних товариств; створення спільного дочірнього підприємства або материнської компанії; простого перетворення акціонерного товариства, якщо воно має свій зареєстрований офіс в одній з країн ЄС і дочірнє підприємство в іншій країні ЄС, які проводять свою діяльність на цій території не менше двох років [8]. Організаційно-правовою формою такого підприємства є відкрите акціонерне товариство. Дані відповідності між нашими та європейськими компаніями дозволять саме українським акціонерним товариствам швидше ніж іншим типам підприємств подолати існуючі бар’єри та вийти на світові ринки і бути конкурентоспроможними.

Для інтернаціоналізації та гармонізації діяльності країн ЄС опублікувало низку нормативних документів, за допомогою яких можливе досягнення рівних економічних умов у рамках Європейського співтовариства. Ці документи називаються директивами, які покликані привести у відповідність та уодноманітнити вимоги щодо розкриття інформації та бухгалтерської звітності, тобто визначають основні правила та норми ведення обліку і складання фінансової звітності, які країни-учасниці інтегрують в національне законодавство.

Базовим регуляторним актом ЄС у сфері бухгалтерського обліку визнана Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту і Ради від 26 червня 2013 року “Щодо річної бухгалтерської звітності, консолідованої фінансової



звітності та відповідних звітів деяких типів підприємств” [1]. Директивою встановлено три форми фінансової звітності у складі балансу, звіту про прибутки і збитки, приміток до звітності порівняно з п'ятьма формами, передбаченими НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”[4]. Держави-члени можуть вимагати від підприємств, які не є суб'єктами малого підприємництва, включати й інші звіти у річну фінансову звітність додатково до тих, що визначені Директивою [1]. Законодавство ЄС не передбачає складання проміжної фінансової звітності, на відміну від Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”[2] та НП(С)БО 1 [4], якими регламентована проміжна (місячна, квартальна) звітність.

На відмінну європейського законодавства в Україні не передбачено в обов'язковому порядку надавати управлінський звіт і звіт про корпоративне управління, в яких зазначається майбутній розвиток наших підприємств, діяльність у сфері досліджень та розробок, цілі та політику управління фінансовими ризиками підприємства. Це є перешкодою в міжнародній підприємницькій діяльності українських підприємств, так як іноземним партнерам дана інформація є важливою. Результатом відсутності вказаної формація цілком ймовірно може стати відмова у співпраці.

Щодо порівняння регламентації у сфері консолідації звітності, існують розбіжності. Зокрема, ширшими є вимоги, встановлені Директивою [1] у питаннях зобов'язання складати консолідовану фінансову звітність, звільнень материнського підприємства від складання звітності, не включення підприємства в консолідовану звітність.

Суттєво відрізняються вимоги до змісту приміток до звітності. У вітчизняному законодавстві відсутні методи об'єднання бізнесу в рамках групи, пропорційної консолідації та вимоги підготовки консолідованого управлінського звіту.

Після проведеного дослідження можна стверджувати, що Директива 2013/34/ЄС [1] є зведеним документом, в якому перелічено детальні правила, скеровані на застосування МСФЗ, тоді як національні стандарти бухгалтерського обліку, відповідні методичні рекомендації розкривають лише деякі питання по об'єктах обліку і при цьому не враховуються всі можливі підходи облікової практики.

На сьогодні у багатьох країнах існують послаблення стосовно вимог публікацій звітності і результатів аудиторських перевірок. В залежності від підходів у вимогах до публікації звітності і результатів аудиторських перевірок виникають розходження у рівні свободи компаній при виборі методів обліку. В даній ситуації присутні як позитивна так і негативна сторони. Позитивним є відкритість звітності що посилює довіру урядових органів і інвесторів; негативним є те, що публікація фінансової звітності компанії може призвести до її фінансового краху. Тому вимоги публікацій звітності мають узгоджуватися з вимогами її конфіденційності, згідно з якими, висвітлена інформація не повинна завдати збиток фінансовим результатам і вплинути на подальшу діяльність підприємства.

Досвід інтеграційних процесів у країнах ЄС в частині бухгалтерського обліку і фінансової звітності показує, що протягом великого проміжку часу відбувалася поступова адаптація законодавства кожної держави та узгодження методологій обліку європейських країн, у тому числі для малого бізнесу.

Ще з 80-х років ХХ ст. ЄС почав розробляти директиви для гармонізації фінансової звітності з метою зменшення різноманітності процесу ведення обліку і складання фінансової звітності. Подальший розвиток процесу коригування відбувався після прийняття рішення щодо розширення меж порівнянності звітності та покращення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) [7].

Щодо адаптації українського законодавства до європейських стандартів, то враховуючи облікову практику європейських країн, ЄС має передбачити перелік напрямів наближення чинного та майбутнього законодавства України до законодавства ЄС, що є необхідною передумовою покращення економічних зв'язків між Україною та ЄС у найближчому майбутньому.

### **Список використаних джерел**

1. Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту і Ради від 26 червня 2013 року “Щодо річної бухгалтерської звітності, консолідованої фінансової звітності та відповідних звітів деяких типів підприємств”.

2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Закон України “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

6. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998\\_012](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_012)

7. Яцишин С.Р., Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства/ Яцишин С.Р. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"- 2015. - №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4137>

8. Spółka europejska [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/european-company-legal-form/index\\_pl.htm](http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/european-company-legal-form/index_pl.htm)

УДК 336.22

**Романчук К. В.**

Завідувач кафедри міжнародної економіки,  
доктор економічних наук, доцент, сертифікований аудитор  
**Соколовська В. В.**, Студентка 5 курсу,  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИКА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА НАЦІОНАЛЬНА ПРАКТИКА УКРАЇНИ**

Для того, щоб забезпечити стабільність економіки України необхідне ефективне функціонування податкової системи. Одним з найвагоміших із групи прямих податків у податковій системі України є податок на прибуток підприємств. Саме тому покращення сучасного стану його справляння – одна з найвагоміших соціально-економічних проблем, від швидкого вирішення якої значною мірою залежить подальший розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. Наразі, коли підприємства здійснюють свою господарську діяльність під значним податковим тягарем, доцільно розглянути систему оподаткування нашої держави у порівнянні з більш економічно розвинутими країнами Європейського Союзу (далі – ЄС).

На сьогоднішній день до зарубіжного досвіду оподаткування прибутку підприємств зверталися в своїх роботах О. Данілова, Ю. Іванова, Є. Подакова, Л. Бойко, М. Мельник, О. Міночкіна, М. Петік, П. Хомина та інші. Науковці досліджують місце і значення податку на прибуток у системі оподаткування, особливості його справляння в різних країнах світу. Дані праці є вагомим кроком на шляху вирішення важливих проблем оподаткування, проте окреслене питання на сьогодні не можна вважати остаточно вирішеним.

Прибуток є головним джерелом відтворення підприємства в сучасних умовах. Максимізувавши його суми у розпорядженні підприємств, буде забезпечено ефективне зростання економіки. Податок на прибуток підприємств є одним із бюджетоутворюючих податків. Високе податкове навантаження стимулює платників податку до пошуку правомірних способів оптимізувати оподаткування; збільшує грошові обороти тіньового сектору та посилює тенденції до корупційних проявів.

Останнім часом в країнах Європи сформувалася тенденція поступового зниження ставки податку на прибуток. Вона в середньому становить близько 22 %, тоді як ще декілька років тому перевищувала 30 %. Рівень ставки податку на прибуток в Україні станом на 2016 рік становить 18 %. Існують країни, де ставка податку на прибуток значно вища, ніж в Україні. В Європі лідером за розміром податку на прибуток є Франція – 38 %, у Бельгії – 34%, в Італії – 31,4%, у Німеччині – 29,6%. Високі ставки податку притаманні країнам з усталеною економічною моделлю [3].

Також в Європейському Союзі є країни зі значно нижчими ставками податку на прибуток. На Кіпрі вона встановлена на рівні 12,5 % з метою

залучання закордонних активів (інвестицій) [3]. Втім одного низького податку для даної цілі мало, необхідно враховувати й інші фактори. Щороку Світовим банком публікується рейтинг країн за легкістю ведення бізнесу в них, у якому оцінюються нормативні акти, що регулюють діяльність малих і середніх підприємств протягом всього життєвого циклу, та порядку їх застосування на практиці. В 2016 році Україна, піднявшись на 13 позицій, посіла 83 місце з 189 країн світу, що є позитивною тенденцією [4]. Якщо уряд надалі буде впроваджувати економічні реформи, то можна сподіватися не тільки на збереження, але і на значне покращення позицій України у світових рейтингах легкості ведення бізнесу.

Потрібно зазначити, що в різних країнах суми сплаченого податку на прибуток використовуються на різні цілі. У Німеччині, Іспанії, Греції, Ірландії за його рахунок стимулюють інвестиції, у Бельгії, Люксембурзі, Англії, Франції – розвивають малий бізнес. Для розвитку депресивних регіонів використовуються надходження від сплати податку на прибуток в Португалії, Іспанії, Італії, і для вирівнювання бюджетів різних рівнів – в Італії, Португалії, Німеччині. До того ж у багатьох зарубіжних країнах при виникненні необхідності збільшення бюджетних надходжень, є практика не збільшувати загальну ставку податку на прибуток підприємства, а вводити додатковий податок, що залежить від різних критеріїв. Так, наприклад, у Німеччині встановлено так званий додатковий «податок солідарності». Він складає 5,5 % від загальноприйнятого податку на доходи корпорацій [2].

Сьогодні в Україні налагоджено податкову систему, яка є досить схожа своїм складом і структурою на податкові системи розвинутих європейських країн. Законодавство щодо питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейських податкових законів, але одночасно справляння податків в Україні деякою мірою відрізняється від країн ЄС.

Податкова звітність з податку на прибуток в багатьох країнах ЄС подається 1 раз на рік (Великобританія, Чехія). Проте в Україні кількість звітних періодів значно більше. Внаслідок цього платник податку витрачає більше часу на справляння податків.

В деяких Європейських країнах (Швеція, Великобританія, Данія) застовується Єдиний рахунок – це система сплати податків, що є найбільш ефективною, некорумпованою і простою у використанні. Вона дає змогу платникам податків сплатити кошти по всім податкам та зборам одним платіжним документом і абсолютно запобігає виникненню помилок при перерахуванні коштів. Одночасно податкові органи бачать реальний стан розрахунків платників податків. Тому не може виникнути ситуація, коли у одного платника податків одночасно по одному податку обліковується переплата, а по іншому податковий борг. В зазначених країнах платники податків вважають дане нововведення найвагомим досягненням податкових органів, що значно налагодило взаємовідносини з податковими органами, скоротило бюрократичні процедури і витрати, пов'язані зі сплатою податків. Багато країн в ЄС почали застосовувати подібну систему податкових платежів, зокрема, за останні роки Єдиний рахунок для сплати податків

запроваджено також в Бельгії. На даний момент в Україні запровадження Єдиного рахунку для сплати податків знаходиться в стані розробки.

Для покращення свого становища Україні необхідно поступово знижувати ставку податку на прибуток до рівня 15 %, використовувати при цьому міжнародний досвід, адаптувати його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань. Ці дії призведуть до поступового збільшення надходжень до державного бюджету. Також необхідно подбати про доцільне розподілення податкових надходжень. За умови ефективних реформ податкової системи щодо зниження реального податкового навантаження, Україна матиме шанси стати конкурентоспроможною в світовому просторі.

### Список використаних літературних джерел

1. Європейські ставки податку на прибуток// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://ltssinternational.com/name/data/elid/227>
2. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia\\_/2015\\_povidomlenia-modernizatsia/59283.html](http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2015_povidomlenia-modernizatsia/59283.html)
3. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки?// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok\\_na\\_pributok\\_\\_chinnik\\_stimulyuvannya\\_ekonomiki&objectId=1127412](http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok__chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412)
4. Світовий банк опублікував рейтинг країн за легкістю ведення бізнесу// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/1567623svitoviy\\_bank\\_opublikuvav\\_reyting\\_kraiin\\_za\\_legkisty\\_vedennya\\_biznesu\\_1877665.html](http://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/1567623svitoviy_bank_opublikuvav_reyting_kraiin_za_legkisty_vedennya_biznesu_1877665.html)
5. Щотижневий аналітичний вісник Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД) «ForeignPolicyInsight» (Зовнішньополітичні акценти) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://icps.com.ua/publications/periodic/FPI/11844.html>

**УДК 339.18 (477)**

**Сомова Т.О.**

*Житомирський державний технологічний університет*

**Науковий керівник: Бондарчук В.В.**

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки*

*Житомирський державний технологічний університет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ ПАРТНЕРАМИ**

Франчайзинг як вид підприємницької діяльності та інструмент ведення бізнесу набув популярності у світі. Він забезпечує право працювати під відомою торговою маркою, яка вже завоювала довіру громадськості і закріпилася у свідомості, створює можливості для набуття стійкої позитивної репутації на ринку. Ринок франчайзингу в Україні продовжує зростати стрімкими темпами. Водночас активність стримується недосконалістю законодавчої бази, відсутністю досвіду роботи в межах франчайзингу, порушенням договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, недостатнім рівнем розвитку банківського кредитування.

На сьогоднішній день Україна характеризується негативним бізнес середовищем, внаслідок економічної кризи, політичної нестабільності, воєнного конфлікту на сході України, девальвації національної валюти та ряду інших факторів. В даній ситуації відкриття і ведення бізнесу є досить ризиковою справою, тому перед управлінським персоналом постає проблема, пошуку шляху успішного ведення бізнесу.

Відповідно до Проекту Закону України “Про франчайзинг”, франчайзинг – це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (правоволоділець) зобов'язується передати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на визначений строк, або без такого, комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав [2].

Основними причинами розвитку та поширення франчайзингу – є конкуренція на ринку між підприємствами, яка змушує підприємців шукати нові форми та методи ведення бізнесу для досягнення конкурентних переваг [2].

Найбільший розвиток в Україні отримали мережі франчайзингу в торгівлі (більше 64% від загальної кількості франчайзингових мереж) і в сфері послуг (29%). Повільно розвиваються франчайзингові мережі бізнесу в сфері виробництва (0,6%). Найбільш прибутковими і активними залишаються компанії, які розвивають іноземні франшизи.

Найбільш відомими франчайзинговими підприємствами є: “McDonald’s”, “Xerox”, “Coca-Cola”, “Ford, Hilton”, “Zinger”, “Kodak”, “Benetton”, “Pepsi Co”. В Україні — це ТМ “Піца Челентано”, “Форнетті”, “Дім кави”, “Картопляна

хата”, ТМ “Михайло Воронін”, ТМ ”ZARINA”, ”Галопом по Європі”, “Наша Ряба” та ін. [3].

Разом з тим Україна значно відстає від своїх європейських сусідів в плані розвитку франчайзингових моделей ведення бізнесу. Ринок практично у всіх сферах – від мереж громадського харчування до виробництва товарів і послуг – залишається незайнятим. За даними Асоціації франчайзингу, якщо в будь-якій європейській країні оборот у франчайзингових мережах становить близько 40-60% загального товарообороту, то в Україні цей показник становить всього 3% [1].

Якщо в середньостатистичній європейській країні працює до півтори тисячі франчайзингових мереж, то в Україні ця кількість становить чотири сотні. Приблизно половина франчайзингових мереж в Україні мають іноземне коріння. При цьому близько 25% франшиз приходить до нас з ближнього європейського зарубіжжя - Польщі, Чехії, Латвії.

Український ринок є досить цікавим і перспективним ринком, для виходу зарубіжних франшиз і розвитку світових брендів. Така привабливість обумовлена наступним:

По-перше, це кількість населення України, її географічне розташування і можливість здійснення через Україну подальшої експансії на країни СНД.

По-друге, зростаюча потреба ринку, в першу чергу ринку швидкого харчування і послуг.

По-третє, ментальна близькість України до європейської культури, що дозволяє розвивати майже всі сфери франчайзингу.

Отже, для того, щоб посилити привабливість України, для розвитку франчайзингових мереж потрібно зробити наступне:

Удосконалити законодавчу базу, стимулювати розвиток франчайзингового процесу і захист франчайзі;

Просувати рекламу франчайзингу;

Вирішити питання фінансування франчайзингових моделей;

Стимулювати розвиток малого і середнього бізнесу як бази для розширення франчайзингових мереж.

### Список використаних джерел

1. Драпуля Н. Ера франчайзингу тільки починається / Н. Драпуля // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/stattya/2287/era-franchayzingu-tilki-pochinaetsya/>

2. Проект Закону України “Про франчайзинг”: від 08.11.2001 р., № 8241 (Кінах А.К.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?skl=4&pf3516=8241](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241)

3. Тарасенко К., Левтун М. Франчайзингові інструменти розвитку бізнесу / К. Тарасенко, М. Левтун // Актуальні проблеми економіки підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kneu.edu.ua/>

**УДК 339.543.012.42**

**Ткачук М.О.**

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н., доцент**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРІВ ПРИ ВИХОДІ НА РИНКИ ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

Співпраця України з Європейським Союзом (ЄС) є чудовою перспективою здобути суттєві економічні переваги, які в майбутньому слугуватимуть підґрунтям для побудови сильної та незалежної держави, відомої у світі національними брендами, високотехнологічним виробництвом, якісними оригінальними продуктами. В свою чергу, це сприятиме не тільки економічному зростанню в Україні, але й підвищенню рівня та якості життя населення та його соціально-економічного становища. Це пов'язується, перш за все, з ймовірним економічним зростанням при виході України на зовнішні ринки ЄС та активізації припливу іноземних інвестицій в економіку країни.

Передусім, безмитний режим буде найбільш сприятливим для тих компаній, які вже співпрацювали з країнами Європейського Союзу та експортували товари до них, у зв'язку з тим, що вони мають досвід встановлення відповідності технічним та санітарним стандартам, а наразі сертифікація товарів України для виходу на ринки ЄС є дещо відмінною, що є проблемою при експорті продукції. Перш за все, це необхідність дотримання стандартів гігієни та обробки сільськогосподарської продукції, в чому у нашої держави є певні проблеми, про що свідчать відмови у перетині такими товарами кордону або введення тимчасових обмежень на ввезення продукції тваринного та рослинного походження у зв'язку з епідеміями хвороб. За даними фахівців, в Україні діє тільки декілька підприємств, параметри сертифікації яких відповідають європейським.

Хоча, на думку експертів, величезною перевагою є відкриття саме європейського ринку для українських товаровиробників, вважаємо, що в нашій державі нормативно-правова база для активного здійснення підприємства зовнішньоекономічної діяльності є недосконалою. Крім того, бракує досвіду організаційно-інформаційної підтримки такої діяльності. Навіть якщо недостатньо досвіду для роботи у сфері європейської торгівлі, на рівні держави слід вживати заходів для розвитку цього напрямку, адже європейські стандарти, зокрема, щодо економічної інтеграції з Україною, дещо спростились.

За результатами дослідження Інституту економічних досліджень і політичних консультацій (Institute for Economic Research and Policy Consulting) [1], країни ЄС мали у структурі експорту України обсяги 25,4 % - у 2010 р., в той час, коли їх частка у імпорті на той момент була 31,4 %. У 2015 р. показники частки ЄС у експорті та імпорті відповідно становили 32,8 % та



42,2 % [2].

Проаналізувавши стан та тенденції розвитку зовнішньоторговельних операцій України з країнами ЄС, ми виявили чинники, що мають негативний вплив на стан такої торгівлі. Серед них:

- відсутність відповідності між українськими та європейськими стандартами технічними, санітарними та фітосанітарними стандартами;
- низька конкурентоспроможність багатьох українських товарів у порівнянні з європейськими аналогами;
- орієнтація підприємств України на виробництво товарів з низьким ступенем обробки;
- повільний розвиток українських фірм та компаній в плані випуску нової та інноваційної продукції.

На думку фахівців, слід поліпшити будову (структуру) експорту промислових товарів та послуг України до країн Європейського Союзу. Основне – це покращення обробки сировинних ресурсів, збільшення в ній елементу готової, високотехнічної продукції. Мова йде про мотивацію (заохочення) підприємців до виготовлення більш якісних високотехнічних товарів, збільшення обсягів їх випуску в середині країни, а тоді вже про їх експорт на європейські ринки. Конкурентоспроможність товарів збільшиться в разі за експортування більш високоякісної продукції. В цьому аспекті підтримка держави вкрай необхідна, так як значення країни при цьому полягає не тільки в поліпшенні бюджетних систем, вдосконаленні інфраструктури, забезпечення інформацією, та сприяння виходу українських компаній на міжнародні ринки, а й надання фінансових послуг через експортне кредитування, страхування та певних гарантій з боку держави.

Попри всі проблеми розвитку торговельних зв'язків України та Євросоюзу, слід врахувати, що з точки зору експорту ринки Європейського Союзу є вагомими перспективами, так як вони є основними ринками сусідніх країн України. Адже ці ринки досить насичені, і потрібно знати як правильно діяти на таких масштабних ринках, щоб зайняти свою нішу. Крім того, шляхом експорту Україна залучає великий обсяг інвестицій, необхідних для економічного процвітання та модернізації країни. Всупереч всьому, Україна отримала шанс на вільну торгівлю з ЄС та має неодмінно ним скористатись.

### Список використаних джерел

1. Quantitative Assessment of Ukraine's Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs. Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan: Policy Paper Series [PP/05/2011] / Institute for Economic Research and Policy Consulting, German Advisory Group [Електронний ресурс] – режим доступу: [www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapiere/2011/PP\\_05\\_2011\\_en.pdf](http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapiere/2011/PP_05_2011_en.pdf)

2. Зовнішньоторговельний баланс України у 2015 році: експрес-випуск від 15.02.2016 № 46/0/08.2вн-16 / Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/02/18pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/02/18pdf.zip)

**УДК 657.47**

**Чернишенко Я.Г.**

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

**Гордієнко Л.П.**

*асистент кафедри обліку підприємницької діяльності  
ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

## **ПОРЯДОК ОЦІНКИ ЗАЛИШКІВ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА ЗА СТАТТЯМИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ**

В умовах постійних динамічних змін ринкового середовища головним завданням будь-якого промислового підприємства є оптимізація витрат на виробництво продукції. Оскільки, саме виробничі витрати істотно впливають на обсяги та динаміку прибутку, а ефективно управління ними дозволяє оптимізувати їх величину, формувати достовірніші результати діяльності підприємства, а також правильно визначати стратегію його розвитку. Собівартість продукції відображає економічну ефективність роботи господарюючого суб'єкта, її точне визначення є інструментом контролю за базовим рівнем витрат, а достовірність її визначення залежить від коригування виробничих витрат на вартість незавершеного виробництва. Внаслідок цього особлива увага має бути приділена визначенню та складу витрат на виробництво продукції і особливо тій її частині, яка не завершена обробкою.

Від правильної організації обліку та оцінки незавершеного виробництва залежить достовірність й повнота облікової інформації про виробничі витрати, фактичну собівартість готової продукції. Одним з найактуальніших питань що потребує вирішення є визначення способів та методів оцінки залишків незавершеного виробництва за статтями калькулювання. Тому, тема обраного дослідження є актуальною оскільки однією із задач системи управління діяльністю суб'єкта господарювання є налагодження дієвого, ефективного обліку витрат, важливою ділянкою якої є достовірна оцінка саме залишків незавершеного виробництва.

На практиці ситуація, коли всі витрати за звітний період відносяться на собівартість готової продукції, зустрічається доволі рідко. Як правило, особливості технологічних процесів не дозволяють завершити виробництвом всю продукцію, виготовлення якої було розпочато у звітному і навіть попередніх періодах. Незавершене виробництво, а саме, продукція, не завершеної обробки, – як правило залишається в цехах підприємств багатьох галузей виробництва.

Існує декілька методик визначення обсягу та собівартості незавершеної виробництвом продукції: 1) по оцінці незавершеного виробництва; 2) по оцінці готової продукції[1].

За першим способом обсяг незавершеного виробництва визначається на

кінець звітної періоду, а собівартість незавершеної виробництвом продукції – як різниця накопичених за період витрат з урахуванням їх залишку на початок періоду та обсяг незавершеного виробництва на кінець періоду. Для цього за даними інвентаризації встановлюється натуральний обсяг незавершеного виробництва та розраховується його фактична собівартість.

За другим способом визначається розмір витрат, що відносяться до собівартості виготовленої у звітному періоді продукції (виконаних робіт, наданих послуг), які потім і списуються з кредиту рахунку 23 “Виробництво”.

Згідно з ПСБО 9 «Запаси», залишки незавершеного виробництва та готова продукція можуть бути оцінені або по фактичній виробничій собівартості, або за діючою нормативною собівартістю[2]. Але, обраний метод оцінки повинен бути відображений в наказі про облікову політику підприємства.

Оцінка незавершеного виробництва здійснюється в кінці місяця спеціально створеною комісією в розрізі видів незавершених виробництв та статей калькулювання. При цьому, метод оцінки залежить від характеру технологічного процесу, його організації та технічних можливостей обліку.

Отже, на підприємствах з безперервним технологічним процесом оцінка незавершеного виробництва здійснюється по собівартості сировини і матеріалів, завантажених в виробниче обладнання. Кількість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, яка завантажена у обладнання, визначається шляхом проведення замірів та лабораторних аналізів в перерахунку на вміст в них корисної речовини.

У виробництві з безперервним та закритим технологічними процесами залишки незавершеного виробництва визначаються виходячи із кількості обладнання, яке було завантажено на кінець звітної періоду, та маси сировини і матеріалів, які знаходяться в кожному з них. При цьому за фактичні можуть бути прийняті і теоретичні залишки, розраховані на основі технічно-економічних характеристик.

На підприємствах масового та серійного виробництва, які застосовують нормативний метод обліку затрат на виробництво, оцінка деталей та напівфабрикатів здійснюється за діючою нормативною собівартістю, яка розрахована за нормами витрат матеріалів, заробітної плати та інших прямих витрат на дату проведення інвентаризації. Аналогічно здійснюється оцінка нестач та надлишків деталей і напівфабрикатів, виявлених при інвентаризації. До нормативних затрат додається частина загальновиробничих витрат, які відносяться до незавершеного виробництва в фактичних розмірах, але не вище рівня (кошторисної розцінки), який встановлено в плані по відповідному цеху[3].

Оскільки, поопераційна оцінка деталей потребує великих затрат часу, то замість неї може бути використаний не такий складний варіант оцінки, а саме:

1) деталі, вузли, обробка яких в даному цеху не розпочата, оцінюється в розмірі 100 % розцінки цеху-постачальника;

2) розпочаті, але не закінчені обробкою деталі, вузли – 50 % загальної розцінки всіх операцій цеху плюс 100 % вартості обробки попередніх цехів;

3) якщо обробка деталей, вузлів закінчена в цеху – сумою розцінок всіх операцій цеху та сумових розцінок попередніх цехів.

У виробництвах з коротким циклом технологічного процесу оцінка залишків незавершеного виробництва здійснюється тільки по собівартості вихідної сировини, матеріалів і напівфабрикатів, які знаходяться в переробці.

Підприємства індивідуального виробництва незавершене виробництво оцінюють за сумою фактичних витрат по кожному незавершеному замовленню[4]. Так як обсяг незавершеного виробництва та випуску готової продукції в розрізі місяців на таких підприємствах нерівномірний, загальновиробничі витрати включаються до складу незавершеного виробництва в розмірі фактичного рівня (у відсотках до встановленої бази розподілу).

Для оцінки незавершеного виробництва за статтею “Сировина і матеріали” фактичну кількість деталей потрібно помножити на норму витрат відповідних матеріалів на деталь, а отримані результати – на встановлені ціни.

За статтею “Основна заробітна плата працівників виробництва” – фактичну кількість деталей за операціями потрібно помножити на норми заробітної плати тих операцій, які пройшли ті або інші деталі.

Загальновиробничі витрати відносяться до складу незавершеного виробництва виходячи з їх фактичного рівня по відношенню до обраної бази розподілу, але не вище передбачених планом та за методикою, встановленою для розподілу таких витрат між окремими видами готової продукції.

Отже, виходячи з вищевикладеного матеріалу, слід зазначити, що вибір методу оцінки незавершеного виробництва є достатньо відповідальним завданням. В першу чергу його вирішення залежить від галузі до якої належить підприємство та повинно прийматися виходячи із:

- 1) реальних можливостей застосувати той чи інший метод оцінки на практиці;
- 2) необхідності скорочення затрат часу на здійснення облікових процедур при допустимому рівні достовірності проведення оцінки;
- 3) наявності та можливостей автоматизованої системи ведення обліку;
- 4) підвищення прозорості обліку, уніфікації облікових процедур та послідовності облікової політики.

### **Список використаних джерел**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246, зі змінами.
3. Добровський В.М., Гнилицька Л.В., Коршикова Р.С. Управлінський облік: Навч. посіб. /За ред. В.М. Добровського. – К.: КНЕУ, 2003.
4. Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості, затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 09 жовтня 2007р.

УДК 657.6(447):657(476)

**Чирук М.А.**

*Брестский государственный технический университет*

*Республика Беларусь, г.Брест*

Научный руководитель:

**Ст.преподаватель Черноокая Е.В.**

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ**

Условия ведения бизнеса во всем мире меняются под влиянием трансформационных процессов. Вместе с тем меняются и условия осуществления финансовой деятельности, а также подготовки финансовой отчетности, что создает значительные трудности для руководства, советов директоров, комитетов по аудиту и аудиторов. В самом общем смысле аудит — это проверка правильности ведения бухгалтерской отчетности и выработка рекомендаций по приведению ее в соответствие с принятыми нормами. Под аудиторскими услугами понимается весь комплекс услуг, которые может оказывать аудиторская фирма. Сюда входят аудиторские проверки, консультации, бухгалтерское сопровождение, оперативное информирование об изменениях в законах и т. д. и т. п. При этом основной услугой является, разумеется, аудиторская проверка. Весь комплекс более мелких услуг, которые ее сопровождают, является вспомогательным, призванным привлечь клиентов, нуждающихся в аудиторской проверке. Ведь именно за проверку аудиторские компании получают от клиентов основные деньги. Если без вспомогательных услуг, рынок аудита будет продолжать функционировать, то без надобности в проверках он просто перестанет существовать.

Поскольку законы принимает правительство, а аудитор лишь обязан знать и придерживаться их, то аудиторская проверка является услугой, единой для всех аудиторских компаний. В этом смысле, аудиторский рынок сильно отличается от потребительского, где возможности для творчества в области новых товаров практически не ограничены. В нашем же случае основная услуга четко определена, а творчество возможно лишь в области вспомогательных услуг.

Одной из основных задач аудиторской деятельности на национальном и внешнем рынках является высокий уровень обслуживания и удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчетности с учетом повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Редакция журнала «Главный Бухгалтер», сформировала рейтинг организаций, оказывающих аудиторские услуги(на основании информации, поступающей в журнал) по итогам работы за 2015 г.

Места в рейтинге распределены в зависимости от выручки от оказания аудиторских услуг за 2015 год. Топ-10 рейтинговых аудиторских компаний на 2015 :

1. ООО "БДО"

2. ООО "ФБК-Бел"
3. ООО "Грант-Торнтон"
4. ООО "Белросаудит"
5. ООО "Аудиторский центр "Эрудит"
6. ООО "Бухгалтерский центр "Эрудит"
7. ООО "Правильная компания"
8. ООО "РСМ Бел Аудит"
9. ООО "Аудиторская экспертиза"
10. ООО "АудитБизнесКонсалт"

В Республике Беларусь аудиторская деятельность осуществляется на основании Закона РБ от 12 июля 2013 г. №56-3 «Об аудиторской деятельности», который определяет правовые основы осуществления аудиторской деятельности на территории Республики Беларусь, а также регулирует отношения, возникающие в процессе аудита, Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 18 декабря 2013 г. № 1098 «О некоторых вопросах аудиторской деятельности», определяющего порядок проведения аттестации на право получения квалификационного аттестата аудитора и подтверждения квалификации аудиторами, а также перечень грубых нарушений порядка осуществления аудиторской деятельности, являющихся основаниями для аннулирования квалификационного аттестата аудитора.

В соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности», аудиторская деятельность - предпринимательская деятельность по оказанию аудиторскими организациями, аудиторами, осуществляющими деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, аудиторских услуг.

Еще одним существенным вопросом, который затрагивает редакция закона об аудите, является аудит бухгалтерской отчетности по стандартам МСФО.

Новой редакцией Закона "О бухгалтерском учете и отчетности" определено, что бухгалтерскую отчетность по стандартам МСФО с 2016 года будут обязаны делать все общественно значимые организации (за исключением банков). Данные же организации будут вынуждены делать и ее обязательный аудит.

Современная отечественная экономика характеризуется активизацией процессов глобализации и интеграции, а также интенсификацией реформирования звеньев экономической системы. Данная позиция обусловлена необходимостью перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и международные стандарты аудита (МСА). Существенные изменения затрагивают практически все аспекты экономической деятельности в масштабе отдельных организаций и на уровне страны и ее регионов. В этой связи аудит является перспективным звеном экономической системы, так как его современные позиции соответствует потребностям рыночной экономики и международным стандартам.

Таким образом, развитие аудита характеризуется формированием и преобразованием нормативно-правовой базы, адаптированной к

международным стандартам, увеличением объема аудиторских услуг, улучшением их качества. Следует отметить, что качество аудиторских услуг обусловлено проведением аудита отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Кроме того, целесообразно отметить тенденцию к повышению эффективности аудиторских услуг, которая проявляется в деятельности крупнейших центральных и региональных аудиторских компаниях.

В настоящее время, в Украине аудит финансовой отчетности развивается ускоренными темпами. Так, начиная с 2004 года, аудит финансовой отчетности проводится в соответствии с Международными стандартами аудита (МСА), которые приняты в качестве Национальных стандартов аудита. Все аудиторы должны придерживаться Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, принятого Международной Федерацией Бухгалтеров.

Правовые основы аудиторской деятельности в Украине определяют следующие законы:

Закон Украины «Об аудиторской деятельности» от 22.04.1993 г. ( в редакции Закона от 14.09.2006 г.), согласно которому аудит в Украине может проводиться исключительно сертифицированными аудиторскими организациями. Сертификация аудиторов проводится Аудиторской палатой Украины .

Законы Украины «О банках и банковской деятельности», «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг», «О государственном регулировании рынков ценных бумаг в Украине»;

Международные стандарты аудита приняты в Украине в качестве национальных с 1 января 2004 г. (решение Аудиторской палаты Украины 18 апреля 2003 г. № 122/2).

Согласно Закону Украины «Об аудиторской деятельности» в Украине в 1993 г. создана Аудиторская палата Украины, как независимый орган, регулирующий деятельность аудиторов. Этот орган ответственен за регулирование деятельности всех практикующих аудиторов.

Аудиторская палата Украины осуществляет контроль за соблюдением аудиторами соответствующих стандартов аудита и регламентов в области аудита.

За ненадлежащее исполнение профессиональных обязательств (нарушение требований стандартов и норм профессиональной этики) со стороны Аудиторской палаты Украины к аудиторам применяются такие санкции: предупреждение, приостановление действия сертификата сроком до одного года, аннулирование сертификата, исключение из Реестра аудиторских фирм и аудиторов.

Также в Украине в 1992 г. создана общественная организация – Союз аудиторов Украины, членами которой могут быть только лица, которые имеют сертификат аудитора.

На территории Украины действуют такие ведущие аудиторские компании как «Baker Tilly», «Kyiv Audit Group», «Аксенова и партнеры», «Мазар, Kreston GCG», «Компас», Швейцарская Группа СЖС, «PSP Audit», «Эрнст энд Янг», «PricewaterhouseCoopers», «Делойт», «KPMG», «Юнитс Консалтинг Лтд».

На сьогоднішній день, во многих отечественных аудиторских компаниях стал ощущаться дефицит квалифицированных кадров, а также невозможность дальнейшего роста заработной платы аудиторов и консультантов. Одной из основных причин такого развития ситуации стало снижение общего уровня рентабельности аудиторских услуг, что явилось следствием многолетнего демпинга при проведении конкурсов на проведение обязательного аудита. Многие аудиторские компании борются за право заключения контракта на проведение аудита путем снижения рентабельности своих услуг ниже разумного уровня, а зачастую и просто себе в убыток.

Налаживание сотрудничества отечественных аудиторов Беларуси и Украины поможет повысить качество предоставляемых аудиторских услуг. Обмен опытом и навыками даст возможность аудиторам поднять уровень профессиональных качеств.

### **Список использованной литературы**

1. <http://www.gb.by>
2. <http://www.accounting-ukraine.kiev.ua>
3. <http://www.minfin.gov.by>
4. <http://www.finance.liga.net>
5. <http://www.ua-company.com>

### **УДК 657.3**

**Шайдецька І.І.**, магістрант, V курс, гр.ОАМ-25

Науковий керівник: **Романчук К.В.**, д.е.н., сертифікований аудитор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **ЗВІТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ: ПОРІВНЯННЯ ВИМОГ ЗАКОНОДАВСТВА ЄРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПРАВОВИХ НОРМ**

Розвиток національної системи управління підприємств в умовах інтенсифікації євроінтеграційних процесів потребує пошуку нових підходів до формування обліково-аналітичної інформації, яка характеризує внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єкта господарювання і оперативно задовольняє потреби управлінського персоналу, що, в свою, чергу активізує потребу удосконалення моделі управлінської звітності.

Проблема нормативно-правового регулювання обліку і звітності управлінського персоналу має особливе значення у зв'язку зі вступом України до ЄС. Відповідно вимог ЄС звітність управлінського персоналу є важливою складовою фінансової звітності.

Впровадженню Директиви 2013/34/ЄС [4] в Україні з урахуванням міжнародного досвіду присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема Н. Тлущкевича, Г. Скрипника, С. Голова, Р. Кузіної та інших.



Для підготовки управлінської звітності підприємств в країнах-членах ЄС, особливе значення має Директива 2013/34/ ЄС європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 р. «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств» [4].

Відповідно до ст. 19 Директиви [4] «управлінський звіт повинен містити достовірний огляд розвитку, ефективності діяльності та стану підприємства, а також опис основних ризиків і невизначеностей, з якими воно стикається». На виконання норм Директиви [4] звітність управлінського персоналу повинна містити комплексний аналіз розвитку та діяльності підприємства, з урахуванням його розміру та особливостей діяльності.

Відповідно ст. 19 Директиви [4] в управлінському звіті повинна зазначатися інформація про:

- 1) короткий опис про діяльність;
- 2) майбутній розвиток підприємства;
- 3) діяльність у сфері досліджень та розробок;
- 4) придбання власних акцій, що передбачається п. 2 ст. 24 Директиви 2012/30/ЄС [4];
- 5) ключові нефінансові показники, що стосується діяльності підприємства;
- 6) існування підрозділів підприємства;
- 7) використання фінансових інструментів (якщо це суттєво для оцінки його активів, зобов'язань, фінансового стану та прибутків або збитків);
- 8) схильність підприємства до ризиків (цінових, кредитних, ризиків ліквідності та ризиків грошових потоків).

У випадках, коли на великих підприємствах середня чисельність працюючих становить 500 і більше осіб, аналіз повинен включати фінансову та нефінансову інформацію, включаючи інформацію про навколишнє середовище та кадрові питань [4]. При наданні аналізу в управлінському звіті робляться посилання та пояснення на суми, зазначені у фінансовій звітності підприємства.

У той же час держави-члени ЄС можуть звільняти малі підприємства від обов'язкового складання управлінських звітів, за умови, що вони розкривають у примітках до фінансової звітності інформацію про придбання власних акцій, передбачену п. 2 ст. 24 Директиви [4].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1] облік поділяється на бухгалтерський та внутрішньогосподарський (управлінський). Термін «внутрішньогосподарський (управлінський) облік» закріплений в ст. 1 даного закону і визначається як «система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством».

Враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що на відміну від вимог ЄС управлінський облік та звітність в Україні не регулюється на законодавчому рівні, а формується лише внутрішньо-фірмовим регламентом підприємства за бажанням керівника. Слід відмітити, що дана ситуація

впливає на якість інформації управлінської звітності, стан та результати діяльності підприємства, очікувані майбутні вигоди, схильність підприємства до ризиків (цінових, кредитних, ризиків ліквідності, та інших). За умови входу на ринок ЄС українському суб'єкту господарювання слід враховувати вимоги до розкриття інформації Директиви 2013/34/ЄС в управлінській звітності.

Оскільки, угода про асоціацію з входження України до ЄС [3] зобов'язує наблизити своє законодавство до міжнародних стандартів, вказана вимога поширюється теж на управлінську звітність, змістовне наповнення якої в Україні не визначено. Це потребує внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» [1] та Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], або затвердження окремого нормативного документу «Про управлінський облік та фінансову звітність» в контексті наближення національного законодавства з бухгалтерського обліку до вимог ЄС.

На підставі проведеного дослідження вважаємо за доцільне внести такі зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» [1] та Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]:

1) доповнити законодавство новими термінами, а саме: «управлінська звітність», «користувачі управлінської звітності», «фінансова інформація», «нефінансова інформація»;

2) встановити для цілей управлінського обліку перелік обов'язкової інформації для управлінського звіту;

3) уточнити склад обов'язкової управлінської звітності, як однієї зі складових фінансової звітності;

4) встановити обов'язкове складання управлінської звітності для великих підприємств;

5) передбачити можливість звільнення малих підприємств від обов'язкового складання управлінської звітності, за умови, що вони розкривають у примітках до фінансової звітності інформацію про придбання власних акцій;

6) уточнити, яка інформація відноситься та не включається до нефінансової.

Внесення зазначених змін дозволить наблизити національне законодавство до вимог ЄС щодо звітності управлінського персоналу та сприятиме зростанню якості інформації, зниженню ризиків підприємства та оперативному реагуванню керівництва на передбачувані ситуації.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV // [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02. 2013 р. за № 73 // [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 30.11.2015 р. № 984\_011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/paran2820#n2820](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2820#n2820)

4. DYREKTYWA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywę Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG // [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.mf.gov.pl/c/document\\_library/get\\_file?uuid=9804da80-d188-4660-8f6f-989ba868de76&groupId=764034](http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=9804da80-d188-4660-8f6f-989ba868de76&groupId=764034)

### УДК 339

**Шевєрєва О.М.**, студентка групи ОА-80

*Житомирський державний технологічний університет*

Науковий керівник **К.В. Романчук**,

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет*

## **ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НЕОБХІДНІ ЗМІНИ В НОРМАТИВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ В РОЗРІЗІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

Фінансова звітність – найважливіше джерело інформації, у якому знаходить відображення фінансовий стан окремо взятого підприємства, а також результати його діяльності. В Україні принципи та методи складання фінансової звітності визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» [1], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» [2], Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], а для підприємств, які зобов'язані (або добровільно прийняли таке рішення) вести облік та складати фінансову звітність за МСФЗ – Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) [4] і Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку [4].

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [3] визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її

елементів. Згідно з НП(С)БО 1, «фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо: придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; інших рішень» [5].

8 квітня 2015 р. Прем'єр-міністром України було підписано Розпорядження «Про схвалення розроблених Міністерством фінансів планів імплементації деяких актів законодавства ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту», згідно з яким було схвалено Директиву 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС» [6], що передбачає виконання актів законодавства ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. Директива запроваджується через національне законодавство. Вона зобов'язує державу-члена у певний термін вжити заходів, спрямованих на досягнення визначених у ній цілей. Варто відзначити, що директиви мають верховенство над національним правом. Держави-члени повинні визначити штрафні санкції, що застосовуються у випадку порушення національних положень, прийнятих у відповідності до цієї Директиви, та вживають усіх необхідних заходів для забезпечення застосування цих штрафних санкцій [3]. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року має за ціль запровадити умови для активної співпраці у межах економічних та торговельних відносин, яка неодмінно вестиме до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у Розділі IV («Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею») цієї Угоди [6], та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до «acquis ЄС», тобто до правової системи, яка діє в Європейському Союзі.

Виконання вимог законодавства ЄС, закріплених у Директиві відбуватиметься шляхом перенесення в національне законодавство її положень з урахуванням передбачених цією Директивою варіантів вибору щодо застосування чи незастосування окремих її положень стосовно категорій класифікації компаній і груп, форм фінансової звітності, консолідації фінансової звітності та звільнення від консолідації, оприлюднення фінансової звітності та її аудиту, а також вимог до окремих видів звітності [4]. Завдяки впровадженню положень цієї директиви буде спрощено вимоги до фінансової звітності та зменшено регуляторний контроль для малих підприємств.

Водночас будуть посилені вимоги щодо розкриття інформації для великих підприємств, банків, страхових компаній та інших суспільно значимих установ. Крім того, з метою боротьби із фінансовим шахрайством та корупцією підприємства та державні адміністрації будуть зобов'язані розкривати прибутки, отримані внаслідок діяльності, пов'язаної з використанням природних ресурсів. Також буде визначено критерії групування підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств, що вплине на відображення у фінансовій звітності. Згідно з положеннями Директиви 2013/34/ЄС [6], передбачається, що до мікропідприємств будуть належати суб'єкти господарської діяльності, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за попередній рік відповідають наступним критеріям: сукупна вартість активів (на річну дату складання фінансової звітності за попередній рік) — до 350 тис. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 700 тис. євро, а середня кількість працівників – до 10 осіб. У малих підприємства сукупна вартість активів — до 4 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 8 млн. євро, а середня кількість працівників — до 50 осіб. У середніх підприємств сукупна вартість активів — до 20 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 40 млн. євро, середня кількість працівників — до 250 осіб. Великими є підприємства, в яких сукупна вартість активів — понад 20 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — понад 40 млн. євро, середня кількість працівників — понад 250 осіб. Таке групування дасть можливість уніфікувати національні критерії класифікації підприємств з європейськими. Це допоможе максимально спростити фінансову звітність для мікро- і малих підприємств і забезпечити її максимальну прозорість для великих та середніх компаній. За розрахунками Міністерства Фінансів України, у результаті застосування нового групування кількість великих підприємств збільшиться в шість разів, а малих – на 20 %. Відповідно зменшиться кількість середніх і мікропідприємств. Окрім того, необхідно удосконалити порядок подання та оприлюднення фінансової звітності в єдиному електронному форматі. Загалом, завдяки більш уніфікованим, чітким та легким для розуміння фінансовим звітам планується поліпшення транскордонної діяльності підприємств та розширення їх можливостей для пошуку фінансування, адже зазначені зміни мають призвести до підвищення якості фінансової інформації.

Якщо фінансові звіти призначені для акціонерів, інвесторів, кредиторів, широкої громадськості взагалі, вони мають відповідати Міжнародним стандартам фінансової звітності. Необхідно відзначити, що МСФЗ не домінують над національними законодавчими актами, що регулюють складання фінансової звітності в певній країні. Ці стандарти не є обов'язковими, вони містять в собі рекомендації до запровадження. Отже, результат запровадження залежить лише від переконання національних урядів та органів, які розробляють власні стандарти. Виключенням з цього можна вважати вимоги, згідно яких публічні акціонерні товариства та фінансові

установи зобов'язані складати фінансову звітність з дотриманням концептуальної основи МСФЗ. Міжнародні стандарти фінансової звітності мають за ціль довести фінансову звітність до зрозумілих, прийнятних міжнародних стандартів бухгалтерського обліку високої якості, які вимагають подання у фінансовій звітності прозорої інформації, яку можна порівнювати. Все це має на меті полегшення задачі учасникам різних ринків капіталу в межах всього світу та іншим користувачам у прийнятті ними різного роду управлінських рішень.

Варто відзначити, що розвиток Міжнародних стандартів фінансової звітності відбувався в тісній взаємодії з європейською інтеграцією. Так, 25 липня 1978 р. вийшла Четверта Директива 78/660/ЄС [7], яка до 26 червня 2013 року, тобто до набрання чинності Директиви 2013/34/ЄС, була головною для фінансового обліку всіх європейських країн. Саме директиви є основними правовими актами, за допомогою яких відбувається гармонізація законодавства країн-членів Європейського Союзу. Проте, перш ніж застосовувати МСФЗ в ЄС, кожний стандарт повинен бути схвалений до застосування Європейською комісією.

Першим кроком України до переходу на МСФЗ було затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів у 1998 році. Але насправді рішучим кроком стало прийняття змін до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Верховною Радою в червні 2011 року. Відповідно до зазначених змін, публічні акціонерні товариства, а також фінансові установи з 2012 року повинні подавати звіти згідно з Міжнародним стандартом фінансової звітності. «Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств можуть застосовувати підприємства, які зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти фінансової звітності відповідно до законодавства, а також ті підприємства, які прийняли таке рішення самостійно. Застосування міжнародного стандарту фінансової звітності для малих і середніх підприємств не допускається підприємствами, на які не поширюється сфера його застосування» [1]. Зазначене раніше можна вважати істотним кроком в інтеграцію України до світового економічного простору, а також виконаним пунктом зобов'язань згідно Угоди «Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [8] відповідно до Статті 127 «Ефективне та прозоре регулювання» і Статті 133 «Наближення законодавства» Підрозділу 6 «Фінансові послуги». У Статті 127 йдеться про те, що кожна Сторона докладатиме всіх зусиль, щоб заздалегідь надати всім заінтересованим особам інформацію про будь-який захід загальної дії, який ця Сторона пропонує застосувати з метою надання таким особам можливості представити свої коментарі щодо цього заходу. Інформація про такий захід має бути надана: шляхом офіційної публікації; або в іншій письмовій або електронній формі. Кожна Сторона докладатиме необхідних зусиль для забезпечення впровадження міжнародних стандартів регулювання та нагляду у сфері фінансових послуг та для боротьби з

ухиленням від сплати податків на всій її території [2]. У Статті 133 наголошується на тому, що Сторони визнають важливість наближення чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Україна забезпечить поступове приведення у відповідність своїх чинних законів та майбутнього законодавства до «acquis ЄС» [2]. Таке наближення розпочато з дати підписання цієї Угоди, тобто з 16 вересня 2014 року.

Варто відзначити, що за даними Державної служби статистики України станом на 31 грудня 2011 рік [9], тобто у рік схвалення Верховною Радою на законодавчому рівні складання публічними акціонерними товариствами та фінансовими установами фінансової звітності за міжнародними стандартами, прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну становили 49362,3 млн. дол. США, з них частка інвестицій з країн-членів Європейського Союзу становила 39411,2 млн. дол. США, тобто приблизно 80 % всіх інвестицій. Згідно аналогічних даних, але станом на 31 грудня 2012 року [10], тобто після прийняття Верховною Радою змін до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становив вже 54462,4 млн. дол. США, що відповідно на 5100,1 млн. дол. США більше. Частка інвестицій з країн-членів Європейського Союзу сягала 42979,3 млн. дол. США, тобто 79 % всіх інвестицій.

Адаптація фінансової звітності до норм МСФЗ і норм Європейського Союзу наразі є важливою задачею не тільки Міністерства фінансів України і Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства юстиції, а також Кабінету Міністрів України і Верховної Ради. Відповідні зміни сприятимуть гармонізації фінансової звітності українських підприємств зі звітністю підприємств держав – членів ЄС, а також інших країн, які застосовують МСФЗ та акти ЄС. Окрім того, зміни спрямовані на підвищення прозорості й забезпечення достовірності фінансової звітності й належного рівня довіри до неї з боку вітчизняних та іноземних інвесторів. Таким чином, зростатиме інвестиційна привабливість національної економіки, стимулюватимуться надходження іноземних інвестицій та спрощуватимуться процедури залучення капіталу на міжнародних ринках.

#### Список використаних літературних джерел

1. Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791/>

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>

3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

4. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_010](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010)

5. Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 "Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

6. План імплементації Директиви 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/55d2e4fc7737a.pdf>

7. Четверта Директива № 78/660/ЄС, що ґрунтується на статті 54 (3) "G" Договору, про річну звітність деяких типів господарських товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_908](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_908)

8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/page](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page)

9. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну на 31.12.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/zd/ivu/ivu\\_u/ivu0411.html](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/zd/ivu/ivu_u/ivu0411.html)

10. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну на 31.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu\\_u/ivu0412.html](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/zd/ivu/ivu_u/ivu0412.html)

**УДК 336.02**

**Шимчук Ю.Ф.**

студентка 5-го курсу,

*Житомирський державний технологічний університет,*

**Романчук К.В.**

доктор економічних наук, сертифікований аудитор,

завідувач кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет*

## **РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Актуальність. В нашій державі нині відбувається активне реформування різних сфер законодавства в рамках євроінтеграційних процесів. Звичайно ж це реформування не могло не зачепити системи оподаткування нашої країни. Як відомо останнім часом в цій сфері відбулося багато змін, пов'язаних із впровадження Податкового Кодексу України (далі ПК України) та подальшим внесенням змін до нього. Розглянемо останні зміни, пов'язані із



реформуванням податку на доходи фізичних осіб (далі ПДФО). Згідно з ПК України основна ставка ПДФО нині становить 18 відсотків бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) (крім випадків, визначених у пунктах 167.2-167.5 ПК України) у тому числі, але не виключно у формі: заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами. Також передбачені ставки податку, які становлять 5 відсотків бази оподаткування та 0 відсотків бази оподаткування у особливих випадках, передбачених ПК України. Ставка податку становить 15 відсотків бази оподаткування щодо перевищення суми пенсії (включаючи суму її індексації, нараховану відповідно до закону), щомісячного довічного грошового утримання, визначеної у підпункті 164.2.19 пункту 164.2 статті 164 ПК України, які отримуються платником податку з Пенсійного фонду України чи бюджету згідно із законом [1].

Аналізуючи розвиток податкових систем країн ЄС можна побачити, що дедалі більше зростає роль прямого оподаткування, насамперед оподаткування доходів громадян. Зокрема порівнюючи існуючі системи оподаткування країн-членів ЄС та України виявляємо багато суперечностей, які повинні бути вирішені найближчим часом. Актуальною проблемою залишається те, що стягнення податків має відбуватися із тієї частки доходів платників, які залишаються після забезпечення основних життєвих потреб працівників та їх сімей. Саме тому має бути переглянутий прожитковий мінімум доходів громадян на якому базується встановлення мінімальних заробітних плат, а він, як відомо, сьогодні мало відповідає реальним потребам працівників. Вивчення досвіду країн-учасниць ЄС дає підстави стверджувати, що зниження верхньої межі в оподаткуванні доходів працівників, по-перше, сприяло зростанню особистих заощаджень населення, що дало змогу використовувати вільні від оподаткування кошти на інвестиційні цілі, по-друге, сприяло збільшенню самого споживання, що, звичайно, дало імпульс для розвитку цілих галузей економіки, вплинуло на зниження рівня цін, знизило запаси товарної маси. Завдяки цьому зменшився рівень інфляції, зміцніла національна валюта.

Також немає потреби говорити, що можливість збільшення доходів бюджету за рахунок виведення значної частини економіки з тіні важко переоцінити. Для досягнення цієї мети в нашій державі, зокрема потрібно реалізувати заходи, з одного боку, контрольно-карального характеру, з другого – у напрямку раціональної побудови податкового законодавства. Необхідно створити у платників бажання добровільно сплачувати податки, тобто одержувати легальні високі доходи. В цілому в ході податкової реформи необхідний перехід від виконання податками переважно фіскальних функцій до переважно стимулюючих та регулюючих.

Мета. Дослідження реформування податку на доходи фізичних осіб в Україні в контексті євроінтеграційних процесів та порівняння із досвідом європейських країн.

Результати. Слід зазначити, що сучасні податкові системи країн-членів ЄС не є однаковими. Але, незважаючи на різні моделі податку на доходи фізичних осіб, політика податку пов'язана з реалізацією країнами Лісабонської стратегії. На сьогодні ЄС з метою підтримки курсу Лісабонської стратегії розроблено відповідну стратегію на період до 2020 р.

За підсумками реалізації комплексу заходів у межах Лісабонської стратегії країнами ЄС-15 останнім часом проводилися такі реформи. У Бельгії в 1997-1999 рр. було здійснено стабілізаційну реформу (індексацію податкових розрядів). Протягом 2000-2006 рр. була проведена реформа ПДФО, яка передбачала: зменшення податкового навантаження на дохід з найманої праці, включаючи введення та поступове збільшення відшкодування надміру сплаченого ПДФО з метою зменшення його сплат, здійснених робітником; нейтральне оподаткування сімей та самотніх; більш сприятливе оподаткування дітей на утриманні; удосконалення податкової системи. Паралельно здійснювалися реформи стосовно соціальних відрахувань (зменшення соціальних відрахувань для роботодавців, особливо для низькооплачуваних, зниження плоских ставок для відрахувань роботодавцям для працівників низької кваліфікації та віком більш ніж 45 років). Відповідно, в Іспанії проводилися реформи, спрямовані на загальне зменшення ставок особистого прибуткового податку (1999 р.), зростання в доході від праці звільнень для низьких заробітних плат (1999 р.), зростання основних персональних звільнень (1999 р.), цілеспрямоване зниження соціальних відрахувань (1997-2000 рр.), зниження відрахувань на користь непрацюючих від роботодавців та працівників (2001 р.). Схожі реформи, спрямовані на зниження так званого податкового навантаження насамперед для низько кваліфікованої праці, що з позиції стратегічної податкової політики стимулює зайнятість населення, наприкінці 1990-х - початку 2000-х рр. здійснювалися у Німеччині, Данії, Греції, Франції, Італії, Люксембурзі, Португалії та в інших країнах [2].

Підсумовуючи результати проведеної роботи згідно Лісабонської стратегії, можна відмітити, що країнами в межах реформи податкової системи та системи соціальних відрахувань були створені умови для поступового скорочення рівня безробіття та підвищення рівня активності населення. Політикою соціальних відрахувань, продовжуючи напрям реформ, було збільшено соціальні відрахування, з одночасним створенням широких податкових умов стосовно скорочення податкового навантаження, зокрема для отримувачів низької заробітної плати. Водночас політика реформ розвитку заробітної плати проводиться в країнах ЄС з урахуванням відповідності розвитку продуктивності праці, оскільки збільшення заробітної плати без певного підвищення продуктивності праці загрожує стабільності ринку.

Розглядаючи досвід реформування податкової системи в частині ПДФО найближчого українського сусіда Польщі, що є членом країн ЄС, можна побачити наступне: податок на доходи фізичних осіб встановлено Законом «Про податок з фізичних осіб» від 26 липня 1991 року і Законом «Про акордне

нарахування податку на деякі види доходу фізичних осіб» від 20 листопада 1998 року. Оподаткуванню підлягають доходи фізичних осіб незалежно від джерела надходження. Підприємці-фізичні особи мають право обрати фіксований податок в розмірі 19 %. Закон «Про податки з фізичних осіб» передбачає більше ніж 100 видів діяльності, що звільнені від податку на доходи, або передбачають певні пільги.

З 1 січня 2009 року у Польщі введено два види податку з фізичних осіб. Якщо платник податку протягом року отримував дохід у розмірі до 85 528 польських злотих (30545 дол. США), то повинен сплатити податок у розмірі 18 % від доходу. З усіх доходів платника податку, які перевищуватимуть вищезгадану суму доходу, сплачуватиметься податок у розмірі 32%.

Середньою ставкою податку з доходів у розмірі 19% обкладаються дивіденди та надходження від частки у прибутках юридичних осіб. Податком з доходу обкладаються фізичні особи, які постійно проживають в Польщі та особи, які перебувають в країні понад півроку. Також оподатковуються доходи осіб, що проживають за кордоном, якщо джерело цих доходів знаходиться у Польщі.

Для визначення загальної суми оподаткування дохід зменшується на суму страхових внесків на пенсійне страхування за віком та станом здоров'я, на лікарняне страхування та страхування від нещасних випадків, що передбачено у положеннях про систему соціального страхування [3].

До недавніх пір в Україні також було подібне визначення суми оподаткованого доходу, який зменшувався на суму відрахувань ЄСВ. Однак, в зв'язку із вищезгаданими змінами внесеними до ПК України стягнення ЄСВ із заробітної плати взагалі було відмінено, а натомість зросла ставка ПДФО, що застосовується до оподаткованого доходу працівників.

Висновки. Як бачимо враховуючи недавні зміни, що були внесені до ПК України, спостерігається незначне наближення до європейських тенденцій в оподаткуванні доходів громадян. Однак, якщо в країнах Європи існує таке поняття як диференціація доходів громадян, то в Україні воно тепер відсутнє. Податковий тягар на заробітні плати основної маси населення настільки великий, що змушує більшість людей відмовлятися від офіційного розрахунку по заробітній платі з роботодавцями, з метою приховування частини доходів від оподаткування. Це в свою чергу призводить до зростання тіньового ринку праці, який в нашій державі і без того великий. Виникає питання: навіщо штучно створювати умови, що будуть змушувати людей приховувати свої доходи, замість того, щоб законослухняно сплачувати їх до державного бюджету. Звісно реформування податкового законодавства в Україні справа необхідна, особливо в умовах актуальних євроінтеграційних процесів, однак який сенс вводити реформи, які на практиці не діють так як задумано і не приносять належної користі. Зокрема актуальною залишається проблема диференціації доходів для можливості застосування різних ставок ПДФО, адже держава має вести політику захисту щодо своїх мало забезпечених верств населення і зменшувати для них податкові тягарі, які і так є непосильними, а натомість обкладати податками заможні прошарки нашого

суспільства, дохідність від яких реально б могла підтримати державний бюджет.

### **Список використаних джерел**

1. Розділ IV. Податок на доходи фізичних осіб. [Електронний ресурс] /Офіційний портал Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-iv--podatok-na-dohodi-fizichnih-o/>
2. Лісабонський договір: нові можливості для євроінтеграції України крізь призму компромісу [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2008/01/29/3358920/?attempt=1>
3. Світовий досвід оподаткування. Польща. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/poland/>

**УДК 339.166.82+339.146.4**

**Юревич В.**

*Житомирський державний технологічний університет (м. Житомир)*

Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н., доцент**

доцент кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ**

Виробництво харчових продуктів та розвиток харчової промисловості для країни є стратегічно важливою сферою національної економіки. Незважаючи на торговельні конфлікти з Росією, українські виробники перебувають у постійному пошуку ринків збуту, альтернативних Росії. Дані Міністерства аграрної політики і продовольства України надають нам інформацію що частка агропромислового комплексу більше 8% ВВП. А відсоток забезпечення робочими місцями населення 15%. Основні споживачі української продукції – українці, галузь харчової промисловості забезпечує 90 %. Характерною галуззю для України є молочна промисловість. Вона має значні перспективи для виходу на зовнішні ринки збуту. Для виходу на ринки ЄС необхідно покращити діючі аспекти діяльності харчової промисловості, а саме: вдосконалити законодавчу базу, яка регулює діяльність галузі. На сьогодні діють такі нормативні акти: “Про безпечність та якість харчових продуктів” і “Про ідентифікацію та реєстрацію тварин”. Другою умовою виходу на ринок Європейського союзу є обов’язкова сертифікація на походження молока, але сумна статистика стверджує що більша частина домогосподарств (80%) не має змоги щодо проходження сертифікації, що ставить під сумнів якість української молочної продукції з боку європейського імпортера. У Європі діє суворий контроль за якістю сільськогосподарської

сировини від моменту її отримання (надій молока) до кінцевої стадії виробництва та упакування продукту. Продукція, яка в перспективі буде виготовлятися на українських підприємствах повинна мати якість класу екстра, щоб утримати свої товарні позиції, і попит продукції.

До минулого року основними ринками збуту українських кисломолочних продуктів, переважно твердого сиру, були російські ринки, проте у зв'язку з введенням суворих нетарифних обмежень та по суді торговою війною Росії та України, загальний експорт сиру у кілька разів зменшився.

Слід зауважити, що торгівельне партнерство з Росією є досить складним. Адже Росія відмовилась імпортувати не лише сир, а й такі продукти як томати, моркву, столові буряки, селеру, частка експорту в Росію даних товарів становила в проміжку від 80 до 90%. Також 90-100% від продажу на зовнішні ринки Росія експортувала таких товарів як сливи, орішки, черешні, персики, нектарин, яблука, груші. Тому Україна має стимулювання реалізації продукції альтернативним ринкам збуту. Росія хоча й була “великим покупцем”, але окрім Росії існує багато країн, яким можна запропонувати продукцію українського виробництва. “У контексті переходу на стандарти ЄС і сертифікації товарів продовольчої групи, - зазначає М.У. Листопадська, - експерти говорять про необхідність підтримки уряду товаровиробників в частині забезпечення доступу до інформаційних ресурсів та експертних організацій методології, дорожній карті” [1].

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, “Україна зміцнює свої позиції в якості світового сільськогосподарського виробника та робить значний внесок у вирішення проблем голоду у світі”. Позитивною тенденцією для України, як вказує Прес-служба вказаного відомства, є те, що “за останні 10 років експорт української сільськогосподарської продукції зріс в 3,6 рази до 17 млрд доларів США. За результатами 2015 року позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією вітчизняного АПК склало 11,1 млрд доларів США. Наша країна як основний виробник продовольства налаштована на співпрацю з міжнародними організацією AMIS, яка виступає в якості глобальної інформаційної системи, що є актуальним у сучасному суспільстві” [2].

Євросоюз продовжив одностороннє скасування тарифів, що несе додаткову вигоду українським експортерам, адже скасування тарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі спрощує процедури реалізації продукції закордон. Але для більш ефективного результату необхідно звернути увагу на законодавчу базу і загальні принципи ведення бізнесу в Україні, тому що існують розбіжності між законодавством ЄС і України. Крім того, слід відзначити що країни СНД, Китаю, Індокитаю, Північної Африки і Середнього Сходу, ісламські країни також можуть виступати альтернативою ринку ЄС, на випадок невідповідності продукції українського виробника для європейських споживачів. Зовсім інша категорія ринку Китаю, це досить цікавий і масштабний ринок, є найбільшим ринком продовольства у світі, який вимагає часу для адаптації українських продуктів. За даними М.У. Листопадської, “найбільш перспективними для експорту до Китаю і

країн ісламського світу є овочі, сокові концентрати, молочна і кондитерська продукція, олійні, зернові, свинина, курятина, борошно та крупи” [1]. Так, вчена пише: “Україна інтегрована у глобальний світовий ринок і вже наразі її пропозиція щодо глобальних продовольчих товарів складає більше двадцяти товарних позицій, першу сходинку в цій позиції займає молоко коров’яче (цільне свіже)” [3]. Отже, Україна має значний потенціал щодо розвитку молокопереробної галузі промисловості, тому забезпечення рентабельності діяльності підприємств галузі відіграватиме визначальну в подальшому становленні нашої держави як країни, відомої в Європі якісними продуктами харчування.

### **Список використаних джерел**

1. Листопадська М.У. Україна зберігає сильні позиції на світовому ринку продовольства // [inlegal.com.ua](http://inlegal.com.ua) [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://inlegal.com.ua/poslednie-obnovlenija/ukrayina-zberigaye-silni-pozitsiyi-na-svitovomu-rinku-prodovolstva.html>.

2. Ковальова О. Україна є надійним торговельним та інвестиційним партнером на світових продовольчих ринках// прес-служба Мінагрополітики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/20722>.

3. Циган Р.М. Тенденції та перспективи розвитку харчової промисловості в Україні / Циган Р.М., Безпарточна В.І., Похила М.О. // Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського "Глобальні та національні проблеми економіки". - 2015. - № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/58.pdf/>.

**СЕКЦІЯ 3**  
**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС**

**УДК 339**

**Бондарчук Віталій, Романчук Катерина**  
*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

**РОЗРИВ У РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА  
КРАЇН ЄС ЯК ОБ'ЄКТИВНА РЕАЛЬНІСТЬ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ  
УКРАЇНИ**

Євроінтеграція є визначальним фактором побудови зовнішньоекономічної політики України на сучасному етапі її розвитку. Обраний зовнішньоекономічний курс передбачає поступове зближення економіки України та Європейського Союзу, проте існують об'єктивні фактори, що ускладнюють цей процес. Розрив у рівнях економічного розвитку України та країн Європейського Союзу, розрив у рівні життя населення та рівні економічної свободи суб'єктів господарювання ускладнює швидку інтеграцію України в Європейський Союз.

Аналіз основних макроекономічних показників показав, що швидка інтеграція України в Європейський Союз призведе до негативних наслідків для вітчизняної економіки та національних виробників. Необхідним є застосування політики виховного протекціонізму для формування конкурентного національного виробника, що дозволить зміцнити позиції українських виробників на європейському ринку та їх конкурентоспроможність на національному ринку. Водночас зменшення зайнятості та підвищення рівня доходів населення дасть можливість сформувати платоспроможний попит як для вітчизняних, так і для імпортованих товарів, що забезпечить поступове включення України в європейську економічну систему не на умовах сировинного приросту та ринку збуту, а на умовах паритетного партнера в торговельних операціях та суб'єкта переміщення капіталів.

Європейський вектор зовнішньоекономічної та політичної орієнтації був проголошений Україною ще на початку 2000-х років і майже 15 років наша держава розвивається у руслі обраного шляху. Європейська орієнтація України є не випадковою і зумовлена прагненням до економічного зростання, підвищення норм та стандартів життя людей, прийняттям та розумінням європейських цінностей. Не менш важливою є економічна складова євроінтеграції України, оскільки вона передбачає реальний перехід країни на якісно новий рівень економічного розвитку.

Досліджуючи євроінтеграцію України в Європейський Союз необхідно здійснити аналіз не лише переваг та недоліків такого процесу для України, не менш важливим також є аналіз готовності Європейського Союзу до прийняття України до свого складу. Визначальним критерієм обрання євроінтеграційного курсу України є ряд перспективних можливостей для

подальшого розвитку країни та її інтеграції у світове господарство. Європейська політика сусідства відкриває нові перспективи для партнерства, економічної інтеграції та співробітництва України та Європейського Союзу, зокрема перспектива розвитку економічних, політичних та соціальних відносин за рамки партнерства до значного рівня інтеграції, включаючи участь у внутрішньому ринку ЄС дасть можливість для України брати участь у ключових аспектах політик та програм ЄС.

Наближення законодавства в економічній сфері, відкриття економік за рахунок зменшення кількості торговельних бар'єрів сприятиме збільшенню товарообігу між економіками України та країн-членів ЄС. У цьому процесі вітчизняні товаровиробники будуть змушені конкурувати з європейськими як за ціною, так і за якістю продукції, в результаті чого виграє український споживач, який отримає доступ до більш якісної продукції. Разом з тим українські товаровиробники отримають доступ до європейських ринків, що дозволить розширити ринки збуту та диверсифікувати ризики в таких галузях, як молочна промисловість та сільське господарство.

Більш тісне економічне співробітництво між Україною та ЄС дозволить збільшити обсяги фінансової підтримки нашої держави. Надання ЄС фінансової допомоги Україні сприятиме виконанню заходів, щодо реформування економіки, подолання наслідків рецесії та покращенню економічного становища в цілому.

Об'єктивно зрозумілим є той факт, що процес євроінтеграції України є довготривалим та не може бути завершений протягом найближчих кількох років, тому протягом цього періоду для зближення економічних, політичних та соціальних систем, варто використовувати Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП), який надаватиме допомогу Україні, у т.ч. у сфері транскордонного та міжрегіонального співробітництва між Україною та державами-членами ЄС. Також через Європейський інвестиційний банк надаватиметься підтримка проектам, що потребуватимуть інвестицій у інфраструктуру України. Така співпраця дозволить максимально гармонізувати економічні особливості та відмінності між Україною та ЄС, що забезпечить еволюційність процесу інтеграції.



УДК 339.5

**Вакульчук Ю.О.**

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

**Науковий керівник: Бондарчук В.В.**

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

## **ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС**

На сучасному етапі економічного розвитку України постає питання подальшого удосконалення міжнародної торгової діяльності, обслуговування інтеграції української економіки в структурах світового економічного простору, включення країни в міжнародний поділ праці. Процеси глобалізації вимагають від України зміни ступеня та способу включення країни в міжнародну торгову систему. Стимулюючим фактором міжнародної співпраці є членство України в СОТ та співпраця з ЄС і рамках угоди про асоціацію.

З метою посилення міжнародної співпраці Кабінет Міністрів України схвалив “Програму стимулювання експорту продукції”[2]. Програма визначає експортну стратегію України, як компонент політики структурної реорганізації економіки. Програма визначає конкретні дії щодо державної підтримки експортерів, удосконалення механізму функціонування і контролю закордонної торгівельної діяльності і підтримки національних товаровиробників. На практиці найбільшого ефекту було досягнуто у співпраці із зарубіжними країнами за рахунок підвищення мобільності товарів, послуг, капіталу і праці.

Експортна стратегія України спрямовується на структурну реорганізацію економіки, удосконалення територіальної структури виробництва, підвищення обсягів виробництва, зниження кількості екологічно шкідливого виробництва.

Експортна стратегія забезпечує [5]:

створення рівних умов для усіх учасників закордонної торгової діяльності;

використання прогресивних форм міжнародної економічної взаємодії;

допомогу у розвитку інвестиційної діяльності України за кордоном (експорт капіталу) з метою створення спільних підприємств, реалізації інших форм міжнародного поділу праці;

стабільність законодавства, створення і законодавче закріплення методу діяльності виробників - експортери внутрішнього виробництва;

реалізації комплексу дій щодо удосконалення інвестиційного клімату в Україні;

визначення пріоритетів і підвищення ефективності використання іноземних кредитів;

активізація діяльності об'єднань бізнесменів України направлена на розвиток багатосторонніх економічних відносин з іноземними партнерами;

обслуговування активної участі України в міжнародних торгах;

створення умов для розвитку національного промислового виробництва – функціонування фінансових груп і консорціумів у пріоритетному експорті; напрями з залученням іноземних партнерів до співпраці в сфері економіки;

ведення механізму зустрічного товарного кредитування іноземних економічних агентів.

Основна увага експортної політики України повинна зосередитися на таких напрямках.

Перший – розвиток адекватних теоретично-методологічних основ стимулювання прискореного розвитку експортного потенціалу згідно із стратегічними пріоритетами країни.

Другий – дослідження макроекономічних попередніх умов ефективної експортної діяльності зважаючи на існуючі цивілізаційні виклики. Особливу увагу слід приділити вирішенню проблеми економічної ефективності експортної діяльності і проблемі державного стимулювання розвитку експорту в пріоритетних напрямках.

Третій – вирішення ключових мікроекономічних проблем ефективної експортної діяльності, в першу чергу проблеми маркетингового підходу в експортній діяльності, визначення його ефективності на рівні підприємства, ефективне залучення прямих іноземних інвестицій з метою зростання експортного потенціалу [5].

Зміцнення позиції України у світовій економіці вимагає цілеспрямованої підтримки зовнішньої політики. Отже, необхідно досягнути підвищення координації впливів Української геополітики на інтенсивність зовнішньої торгівельної діяльності. Сьогодні підприємства України мають торгівельні відносини з суб'єктами більш ніж з 180 країн світу. Тому важливим завданням є визначення регіональних пріоритетів, концентрація зусиль на обраних напрямках [4].

Головним завданням усієї системи державного регулювання в Україні повинно стати закріплення тривалих стратегічних позицій країни в міжнародному поділі праці. Структурна або індустріальна політика повинна скоротити ізольовані елементи індустріальної, наукової і технічної, соціальної, регіональної, екологічної політики до єдиного цілого, координувати для досягнення зростання економічного потенціалу країни, підвищені конкурентоспроможності і посилюючи позицію у світовій економіці [3].

Розвиток експорту – один з головних чинників, який може забезпечити макроекономічну стабілізацію і поступово вивести економіку з кризи. Проте мова повинна йти не про будь-який експорт, а про таку його структуру, яка дозволить реалізувати наявні та потенційні конкурентні переваги економіки України порівняно з іншими країнами [1].

Експортна стратегія України має базуватися на наступних пріоритетах:

формування міжнародних торгових об'єднань з перспективою тривалої співпраці, що забезпечить поступове формування спеціалізації України на зовнішніх ринках, пристосування до високотехнологічних виробництв,

розширення сектора торгівлі послугами;

стимулювання розвитку довготривалого співробітництва на основі довгострокових контрактів, що дозволить реалізувати переваги міжнародного поділу праці та спеціалізації України;

політична та економічна допомога щодо просування вітчизняної продукції на зарубіжні ринки з метою диверсифікації товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України [5].

Як відомо, сьогодні в Україні все ще є високий рівень експорту товарів з низьким відсотком доданої вартості, що виснажує ресурсну базу країни. Тому, розвиток експорту виробництва з високою часткою доданої вартості повинен стати важливим фактором економічного розвитку держави.

### Список використаних джерел

1. Євдокимова Ю. Мале та середнє підприємництво в експортно орієнтованій стратегії розвитку України / Юлія Євдокимова // Міжнародна економічна політика. - 2007. - № 7. - С. 48-68

2. Кабінет Міністрів України “ Програма стимулювання експорту продукції” від 26 жовтня 2001 р. N 498-р

3. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: Підручник. - 3- те вид., перероб. і доп. / Є.В. Савельєв. - К.: Знання, 2008. - 622 с.

4. Social and Economic Geography of Ukraine [Електронний ресурс] <http://ukrmap.su/>

5. The international competitiveness of economies in transition the untapped potential: a challenge for business and government [Електронний ресурс] <http://www.executiveforum.com/>

**УДК 657:346.32:339.56**

**Гарманчук О.О.**, магістрант, гр.ОАМ-25

*Житомирський державний технологічний університет, м.Житомир*

Науковий керівник: **Жиглей І.В. д.е.н., проф.**

*Житомирський державний технологічний університет*

### **РОЗМЕЖУВАННЯ ВИТРАТ МІЖ ІМПОРТЕРОМ ТА ЕКСПОРТЕРОМ ЗА УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ КАТЕГОРІЇ “С” ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС**

Для регулювання відносин між покупцем та продавцем з приводу переходу ризиків, втрат, страхування, зі сторонами укладається договір. Договір є обов’язковою умовою, оскільки він важливою гарантією для ефективної роботи між підприємствами.

При укладанні зовнішньо економічних договорів обов’язковою умовою є використання правил Інкотермс для визначення базисних умов поставки, які на сьогодні в Україні діють в редакції 2010 р. (ці правила було створено

міжнародною торговою палатою в 1936 році для врегулювання спорів між суб'єктами міжнародних економічних відносин).

Інкотермс 2010 передбачає наявність чотирьох категорій базисних умов поставки, зокрема: група С (основне перевезення оплачено продавцем); група D (прибуття, перехід зобов'язань у покупця, повноцінна доставка); група E (відвантаження, перехід зобов'язань - у місця відправлення); група F (основна перевезення не оплачено продавцем).

Категорія «С» передбачає, що продавець бере на себе витрати з перевезення і є привабливим у випадку, коли резидент є імпортером.

Базисні умови поставки категорії «С» передбачають дещо різний розподіл витрат між імпортом та залежно від конкретної умови. Зокрема, умова CIF ( Cost, Insurance and Freight ) передбачає вартість, страхівка і фрахт, CIP (Carriage and Insurance Paid to) - фрахт/перевезення і страхування оплачені до; CPT (Carriage Paid to) - фрахт/перевезення оплачені до, CFR (Cost and Freight) - вартість і фрахт [1], при чому в кожному випадку зазначається назва місця (порту) призначення.

В межах даного дослідження проаналізуємо переваги та недоліки застосування умов поставки групи «С» у випадку, коли резидент є імпортером (покупцем) та експортером (продавця).

При експорті товарів за умови « CIF» Інкотермс 2010 - поставка товару здійснюється морським та внутрішньо водним транспортом. Всі ризики втрати чи пошкодження товару переходять, коли товар знаходиться на борту судна. Продавець зобов'язаний заключити договір і оплатити всі витрати і фрахт, необхідні для поставки до назначеного порту.

Для розмежування витрат для експортера та імпортера було складено таблицю 1.

**Таблиця 1. Витрати резидента при укладанні експортно-імпортного контракту на умовах CIF**

	Витрати покупця-резидента у випадку імпорту	Витрати продавця-резидента у випадку експорту
Перелік витрат	Відвантаження з основного транспорту, доставка товару до місця призначення, розмитнення.	Пакування товару, завантаження на транспортний засіб, доставка до основного пункту завантаження, завантаження на основний транспортний засіб, перевезення товару, страхування

На основі складеної таблиці при умові, якщо місцем відвантаження є порт призначення, то найбільше витрат нестиме продавець-резидент. Задля уникнення конфліктів сторонам рекомендується більш точне роз'яснення пункту призначення.

Категорія «CFR» використовується для морського та внутрішньо водного транспорту.

Для кращого бачення витрат продавця-резидента та покупця-резидента складемо таблицю 2.

**Таблиця 2. Витрати резидента при укладання експортно-імпортного контракту на умовах CFR**

	Витрати покупця-резидента у випадку імпорту	Витрати продавця-резидента у випадку експорту
Перелік витрат	Відвантаження з основного транспорту, доставка товару до місця призначення, розмитнення, страхування	Пакування товару, завантаження на транспортний засіб, доставка до основного пункту завантаження, завантаження на основний транспортний засіб, перевезення товару

В результаті складання таблиці 1 та таблиці 2 ми можемо сказати, що при категорії CFR ніж при категорії CIF покупець-резидент несе додаткові витрати на страхування і це є недоцільним з точки зору змінних витрат. Тому що не кожне підприємство в змозі витратити кошти більше чим воно запланувало.

Категорія «СРТ» використовується для будь-якого виду транспорту, а також використання більш чим один вид транспорту. Вона означає, що продавець передає товар покупцю в домовленому місці, якщо таке місце погоджене сторонами, і продавець зобов'язаний заключити договір перевезення і нести витрати перевезення, необхідні для поставки товару в зазначеному місці. В таблиці 3 розподілено витрати, при умові місця поставки до місця розмитнення товару.

**Таблиця 3. Витрати резидента при укладання експортно-імпортного контракту на умовах СРТ**

	Витрати покупця-резидента у випадку імпорту	Витрати продавця-резидента у випадку експорту
Перелік витрат	Страхування, розмитнення	Пакування товару, завантаження на транспортний засіб, доставка до основного пункту завантаження, завантаження на, перевезення товару, відвантаження з основного транспорту, доставка товару до місця призначення.

Категорія «СРТ» містить спірності, оскільки ризики і витрати переходять в двох різних місцях. Рекомендується більш детально укласти договір поставки товару, перехід ризиків та витрат, як для покупця так і продавця. А оскільки ми досліджували перехід ризиків та витрат до місця призначення, то витрати, які лягають на покупця-резидента – страхування, розмитнення.

Термін «СІР» використовується для будь-якого виду транспорту, а також використання більш чим один вид транспорту.

**Таблиця 4. Витрати резидента при укладання експортно-імпортного контракту на умовах СІР**

	Витрати покупця-резидента у випадку імпорту	Витрати продавця-резидента у випадку експорту
Перелік витрат	Розмитнення.	Пакування товару, завантаження на транспортний засіб, доставка до основного пункту завантаження, завантаження на основний транспортний засіб, перевезення товару, страхування, відвантаження з основного транспорту, доставка товару до місця призначення

Поставка товару здійснюється в назначеному місці і згідно договору продавець зобов'язаний нести витрати при перевезення товар. До місця призначення витрати страхування, ризику та втрати під час перевезення покладаються на продавця.

На основі вище наведеного можна зробити висновок, що обираючи умови поставки товару потрібно прорахувати співвідношення витрат на доставку-час доставки, що залежить від виду транспорту, яким передбачається доставка вантажу, з метою прийняття управлінського рішення, найбільш оптимального в кожному конкретному випадку здійснення експортно-імпортних операцій.

Обираючи надходження товару морським або внутрішньо водним транспортом слід керуватись, які витрати ми понесемо. При категорії CFR наші змінні витрати збільшаться на витрати страхування і це буде недоцільним. Значить найкращим варіантом поставки вантажу буде категорія CIF.

Якщо компанія обиратиме надходження товару будь-яким іншим видом транспорту, окрім морського та внутрішньо то найвигіднішими є категорія СІР, оскільки продавець зобов'язується згідно договору нести витрати по перевезенню товару до зазначеного місця. Також у договорі закладається страхування та покриття всіх ризиків втрат та пошкоджень товару під час перевезення товару.

#### **Список використаних джерел**

1. <http://pact.com.ua/incoterms.html>

УДК 339(477):339(450)

**Загоровська О.Ю.**

*Житомирський державний технологічний університет*

**Бондарчук В.В. к.е.н.**

доцент кафедри міжнародної економіки

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ІТАЛІЄЮ**

Розвиток політичних контактів між Україною та Республікою Італія започатковано 28 грудня 1991 р., коли Італія визнала незалежність України, і вже в березні 1992 р. було відкрито посольство Республіки Італії в Україні. Україна спиралася на підтримку Італії і в розв'язанні фінансових питань у перші роки після здобуття незалежності. Завдяки наполегливості Італії Україні було надано фінансову допомогу країнами "Великої сімки". Саме Італія доклала зусиль стосовно запобігання скороченню запропонованої нашої державі фінансової допомоги за рішенням саміту країн у Неаполі 1994 р.; проведення реструктуризації українського боргу; надання підтримки Україні з боку ЄС, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду.

Також початком відносин між Італією та Україною можна вважати перший міжурядовий договір, який був підписаний 15 квітня 1992 року. Цей договір отримав назву «Римська угода». Дана угода показала, якими є основні наміри італійських капіталовкладників в економіку України [6]. Наприклад, у 4-му пункті угоди йдеться про те, що економічне співробітництво стане складовою частиною діяльності зі сприяння реформам в Україні при узгодженні на міжнародному рівні в рамках групи семи найбільш розвинутих промислових країн та з Міжнародним валютним фондом [6, с. 332-334].

Також були визначені основні напрями інвестиційного співробітництва: охорона здоров'я; захист навколишнього середовища; виробництво; науково-технічне співробітництво; виробництво; легка промисловість; чорна металургія; енергетика тощо.

Взаємодія України з Італією протягом 1990- 2000-х рр. в основному характеризується залученням італійського капіталу в економіку України.

Можна сказати, що цей процес складається з трьох етапів:

I. Протягом 1992-1995 рр. формувалася договірна база умов інвестування італійського капіталу, коли Італія досліджувала можливості української економіки.

II. У період 1996 - 2000 рр., динаміка торгівельно-економічного обігу між Україною та Італією набула сталих форм. Створювалися спільні українсько-італійські підприємства, досягли значних обсягів капіталовкладення італійського бізнесу в українську економіку.

III. Період 2000 - 2005 рр. характеризувався формуванням спеціальних вкладень італійських інвесторів у важку та легку промисловість України.

На початковому етапі торгівельних відносин між Україною та Італією спостерігалось значне перевищення обсягів українського експорту над

імпортом. Якщо в 1994 р. розмір сальдо товарообігу між країнами становив 80 млн. дол. США, то надалі ця величина зменшилася і у 1996 р. склала 12,9 млн. дол. США.

За рахунок скорочення питомої ваги української продукції низької технологічної переробки, що постачається до Італії і збільшенням частки готової продукції вдалося здійснити вирівнювання структури торгівлі [5].

У 1997 р. товарооборот між Україною та Італією досягнув 796 млрд. дол. США. При цьому, що 60 % склав експорт українських товарів, а 40 % - імпорт італійських товарів в Україну [4].

Обсяг експорту товарів за 2014 рік порівняно з 2012 роком склав 2468270,5 тис. дол. США (зріс на 11743,9 тис. дол. США або на 0,5 %), імпорту – скоротився на 725576,1 тис. дол. США або на 32,5 %. Обсяг експорту послуг за 2015 рік порівняно з 2012 роком склав 131,0 млн. дол. США (скоротився на 6,8 млн. дол. США або на 5 %), а обсяг імпорту – скоротився на 11,1 млн. дол. США або 25 % (Табл. 1). В даний період експорт переважає над імпортом як в торгівлі товарами, так і послугами, а також показники експорту та імпорту знижуються у зв'язку з політичною та економічною кризою в Україні.

**Таблиця 1. Зовнішня торгівля товарами та послугами між Україною та Італією у період 2012-2015 рр. [складено на основі 4]**

Показник	Рік			
	2012	2013	2014	2015
Товари:	тис. дол. США			
-експорт	2480014,4	2357645,1	2468270,5	-
-імпорт	2234550,2	2086652,5	1508974,1	-
Сальдо	245467,3	270992,5	959296,4	-
Послуги:	млн. дол. США			
-експорт	137,8	149,3	144,8	131,0
-імпорт	44,3	58,3	46,0	33,2
Сальдо	93,5	91,0	98,8	97,7

Основними статтями українського експорту послуг у 2015 р. до Італії були: послуги в сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги – 47,2%; транспортні – 26,7%; послуги з переробки матеріальних ресурсів – 16%; ділові послуги – 8,2%.

У зальному обсязі імпорту послуг з Італії до України у поточному році найбільшу питому вагу мають наступні: послуги, пов'язані с подорожами – 24%; ділові послуги – 19%; транспортні послуги – 15,4 %; послуги в сфері комунікацій та інформаційні послуги – 12,7 %, фінансові послуги – 7,3%.

За даними Державної служби статистики України, за результатами торгівлі у 2015 р. Італія продовжує посідати сьоме місце серед країн світу за обсягом зовнішньоторговельного обігу товарами з Україною. За обсягом товарообігу України з країнами Європи, Італія посідає третє місце, поступаючись Німеччині та Польщі. За показником позитивного для України сальдо у двосторонній торгівлі Італія посідає перше місце у Європі. Обсяг



українського експорту в Італію перевищує сукупний експорт у Німеччину та Францію.

У 2015 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами та послугами між Україною та Італією становив 3,1 млрд. дол. США. При цьому, у порівнянні з показниками за аналогічний період попереднього року експорт зменшився на 19% (на 500,8 млн. дол. США) та склав 2,1 млрд. дол. США, імпорт скоротився на 35% (на 544,0 млн. дол. США) і склав 1,0 млрд. дол. США. Позитивне для України сальдо склало 1,1 млрд. дол. США.

За січень-грудень 2015 р. товарообіг між Україною та Італією склав 2,9 млрд. дол. США (зменшився на 25% або на 1,0 млрд. дол. США). Експорт товарів склав 1979,8 млн. дол. США (зменшився на 20% або на 488,5 млн. дол. США), а імпорт товарів склав 976,1 млн. дол. США (скоротився на 35,3% або на 532,8 млн. дол. США). Позитивне для України сальдо торгівлі товарами склало 1003,7 млн. дол. США (Табл. 2).

**Таблиця 2. Динаміка товарообороту між Україною та Італією у 2010-2015 рр., млн. дол. [складено на основі 4]**

	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Товарооборот	3802,6	5045,3	4714,57	4444,29	3976,85	2956,0
Експорт	2412,3	3039,5	2480,02	2357,63	2468,29	1979,8
Імпорт	1390,3	2005,8	2234,55	2086,66	1508,56	976,1
Сальдо	+1022,0	+1033,7	+245,47	+270,98	+959,73	+1003,7

Основними товарами українського експорту в Італію є чорні метали (49,4%), зернові культури (кукурудза, пшениця) (16%), олія рослинна (7,6%), каолін та інші глини (3,3%), добрива (2,8%), макуха (2,8%), деревина і вироби з деревини (2,5%), шкіра і вироби з неї, включаючи одяг зі шкіри (2,3%), труби (1,9%), насіння і плоди олійних культур (1,3%), взуття (1,0%).

Основними товарами імпорту в Україну є котли машини, механізми (23,5%), пластмаси (7,1%), лікарські засоби (6,9%), електричні машини (5,7%), вироби з чорних металів (3,7%), шкіри і шкіра (3,0%), фарби, лаки (2,6%), парфуми, косметика (2,5%), вина, вермути (2,5%), зчитувальна техніка (лазери), контрольно-вимірювальні прилади тощо (2,5%), транспортні засоби (2,2%), папір та картон (2,1%), тканини (2%), взуття (1,8%), цитрусові (1,6%), меблі (1,5%), органічні хімічні сполуки (1,3%), гума (1,3%), кава (1,1%), тютюнова сировина (1,1%)

У 2015 році обсяг взаємної торгівлі послугами між Україною та Італією склав 164,2 млн. дол. США (скоротився на 12,5% або на 23,5 млн. дол. США). Експорт послуг склав 131,0 млн. дол. США (скоротився на 9,5% або на 12,4 млн. дол. США), а імпорт склав 33,2 млн. дол. США (скоротився на 28% або на 11,2 млн. дол. США). Позитивне для України сальдо в торгівлі послугами склало 97,7 млн. дол. США.

На основі сказаного вище можна зробити висновок, що українсько-

італійські відносини протягом довгого часу є досить продуктивними та перспективними і обумовлюються насамперед щорічним збільшенням обсягів двосторонньої торгівлі та зростанням італійських інвестицій в економіку України.

В майбутньому розвиток відносин між Україною та Італією повинен підкріплюватися створенням інвестиційних або коопераційних проектів, що стануть рушійною силою для розвитку стратегічних галузей України, а також для технічного переоснащення та модернізації вітчизняних підприємств за рахунок італійських новітніх технологій.

Перспективи для України у відносинах з Італією полягають не лише у стабільному збуті вітчизняної продукції і відносинах в стилі «купив-продав», а й у залученні італійських інвестицій в нашу економіку.

Українські та італійські підприємці найбільш зацікавлені у співпраці в таких галузях: металургія та машинобудування, цивільне та промислове будівництво, агропромисловий комплекс, деревообробка та меблеве виробництво, суднобудування, легка промисловість тощо. Але, зважаючи на теперішній стан економіки України, італійські підприємці досить повільно та зважено приймають рішення щодо інвестування в дані галузі, тому що існує ряд вагомих ризиків.

На сьогодні в Україні основна частина італійських інвестицій зосереджена у фінансовому, банківському секторі (Unicredit, Intesa Sanpaolo), енергетичній галузі (Eni) і харчовій промисловості (Ferrero і Campari). Крім цих та інших уже згаданих корпорацій є ще три компанії, які заслуговують згадки про свою діяльність в Україні: Marei (виробник будівельної хімії), Zeus Ceramic (керамічної плитки), а також Inblu (тканини і взуття) [1].

Для того, щоб розширити в подальшому торговельно-економічні відносини між Україною та Італією, збільшити експорт товарів і послуг та закріпити позитивні тенденції у двосторонній торгівлі. На сьогодні треба вжити заходів, які будуть спрямовані на розширення географії українського експорту в Італію, збільшення обсягів товарообігу, розвитку галузевого та регіонального співробітництва, а також проведення законодавчих заходів, щодо встановлення чіткості та прозорості в частині основних правил та регуляцій інвестиційної діяльності в Україні та проведення рішучих дій щодо бюрократії та корупції в країні.

### **Список використаних джерел**

1. Журнал “Forbes Україна”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1400270-fabricio-romano-obsyag-italijskih-investicij-v-ukrayinu-ocinyuetsya-v-4-mlrd>
2. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (1991-2003) / Відп. ред. С. В. Віднянський. - К.: Генеза, 2004. - 616 с.
3. Курочкін Л. Італія і Україна – Взаємний інтерес // Посередник. - 31.05. 1999 - С. 9.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Офіційний сайт Посольства України в Республіці Італія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://italy.mfa.gov.ua/ua/ukraine-it/trade>

6. Спільна заява з питань економічних відносин між Урядом України і Урядом Італійської республіки. // Зібрання чинних міжнародних договорів України. Офіційне видання. / За ред. А. М. Зленка. Т. II, Кн. 1. - К. 2002. - С. 332 - 334.

## УДК 327

**Kamenchuk Julia**

*Zhytomyr State Technological University*

**Alina Raboshuk**, Ph.D., Associate Professor

Department of International Economics

*Zhytomyr State Technological University*

### **UKRAINE’S EUROPEAN INTEGRATION: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES**

It has to be mentioned that a characteristic feature of the modern world development is an activation of integration processes in the world and Europe in particular. However, even those countries that are not members of the integration associations inevitably feel the significant impact of integration processes. The perspective of EU membership is a strategic guideline of the Ukrainian aspirations to transform and it is a key objective for which the reforms are carried out;

Ukraine has signed the Association Agreement with the European Union and this makes the process of integration even more topical.

The European integration is a way to modernize Ukrainian economy, to overcome technological backwardness, to attract foreign investments and new technologies, to create new jobs, to improve the competitiveness of domestic producers, to give an access to world markets, especially the EU market. As an integral part of Europe, Ukraine focuses on the model of socio-economic development prevailing in the leading western countries.

The aim of this study is to analyze the perspectives of Ukraine’s integration into the EU, to define Ukraine’s place in trade with the EU and to define problems during integration, which are to be overcome.

The European integration association is an association of the developed countries which interact, trade and exchange products, services, factors of production and labor. That is a zone of free trade, but not just a free trade area, but expanded one, as only expanded FTA offers such a range of mobilization. And this FTA has been the aim of Ukraine for a long period of time.

The main advantages of the Ukraine’s membership in EU can be defined as follows:

1. Political benefits. As a member of the EU, Ukraine will be involved in the Common European Security and Defence Policy (CESDP) which will guarantee the

state sovereignty and territorial integrity of Ukraine.

2. Economic benefits. Primarily they include a macroeconomic stability, additional investment in the economy, subsidies to agriculture and a positive trade balance.

Concerning macroeconomic stability, in this case respect, Ukraine when joining the EU should tighten its economic performance to European standards, create developed market, consolidate tendency to economic growth which will bring Ukraine positive results. Ukraine will also benefit from the introduction of the single currency when joining the EU.

Concerning further investments in the economy of Ukraine, the European market is a large outlet for products and a source for meeting people's needs.

Regarding agriculture subsidies, Ukraine will be engaged in the effective EU common agricultural policy after joining the EU.

Obtaining a positive balance of trade will take place through the sale of Ukrainian goods on the EU markets. The overall decline in the weighted average of rate will have a positive role for Ukrainian importers as the result of the EU's expansion. In addition, the EU will promote to the full the integration of the Ukrainian energy, transport and telecommunication networks in the European infrastructure.

3. Social benefits provide the effective protection of human rights in the EU institutions, opening of borders for free movement of people, e.g. the Schengen zone, that includes a free movement of persons within the EU, ensuring a high standard of living and other.

Furthermore, the major EU integration and membership perspectives are referred to as the following:

1) the political perspectives provide stability of the political system, the perception of Ukraine as an important partner of political relations;

2) economic perspectives provide the development of small and medium businesses and introduction of EU standards in manufacturing;

3) social perspectives are aimed at the formation of the middle class and education, health, social security reforms.

Nevertheless a few important disadvantages of Ukraine's membership in EU have been

concluded such as:

1. Political disadvantages are of a partial loss of sovereignty and jurisdiction of the EU territory, the uncertainty of development strategy, which affects the economic situation. There is to some extent a competition between the EU countries, so you need to focus on less competitive industries. Another negative factor is the deterioration of relations with CIS countries, especially with Russia, because today Ukraine faces the question of cooperation with the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan.

2. Economic disadvantages involve the loss of competitiveness of certain sectors, the complexity of the transition to European prices, quotas of certain products.

3. Social disadvantages entail a complication of the visa regime concerning its

Eastern neighbors.

It is quite important to outline the existing threats to Ukraine after EU integration, which mainly can be grouped the following way:

1. Political threats presuppose a risk of involving of Ukraine in the conflict of civilizations between the West and the Muslim world.

2. Economic threats involve a possible move to Ukraine the hazardous industries, using Ukraine as a raw appendage or as a provider of cheap labor.

3. Social threats are aimed at deepening demographic decline, illegal migration and outflow of personnel.

Conclusions. Summarizing the results of this study we can conclude that Ukraine's European integration is the way for improving and modernizing the economy, attracting foreign investments and new technologies, increasing the competitiveness of domestic product, providing the free movement of skilled labor, goods, services and factors of production within association, providing the access to the single market as well.

#### References:

1. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції / Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350)

2. Petrova I. Social consequences of European Integration of Ukraine. The labour market / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-iles/bueros/ukraine/10770.pdf>

УДК 339

**Tatiana Kaminska**, magistrant

Kierownik naukowy – **dr H. Chomenko**

*Żytomierski Państwowy Uniwersytet Technologiczny  
m. Żytomierz*

### DOŚWIADCZENIE WSPARCIA PAŃSTWOWEGO VENTURE KAPITAŁU KRAJÓW EUROPEJSKICH

Dziś w świecie z rozwojem wysokich technologii coraz większych obrotów nabiera działalność innowacyjna. To związane bezpośrednio z tym, że naukowo-techniczne zdobycze pomagają znaleźć nowe alternatywy prowadzenia działalności gospodarczej i sprzyjają rozwojowi przedsiębiorstwa. Rozpowszechnienie działalności innowacyjnej zabezpiecza rozwój kraju na ogół i wyjście wielu gospodarujących subiektów na rynek międzynarodowy, czyli zwiększa ich konkurencyjność. Głównym startem finansowym dla przedsiębiorstw innowacyjnych występuje venture finansowanie.

Venture finansowanie albo finansowanie z wysokim ryzykiem, według

określenia Asocjacji Europejskiej venture inwestowania – to kapitał akcyjny, który nadaje się firmami fachowymi, które inwestują, jednocześnie biorąc udział w kierowaniu, do prywatnych przedsiębiorstw, które demonstrują znaczny potencjał wzrostu, na fazach ich rozwoju początkowego, rozszerzenia i przekształcenia [1]. Dzięki kapitałowi z wysokim ryzykiem z małych kompanii innowacyjnych urosli tacy giganci, jak HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel ta inne.

Według danych 2015 roku objętość ogólna venture inwestycji światowych złożyła na \$19,19 miliardów. Odpowiednio do sprawozdania, więcej połowy światowych ugod przypadło na USA. Za pierwsze trzy kwartały 2015 roku venture rynek amerykański złożył \$57,9 miliardów. Wśród europejskich krajów najwyższa inwestycyjna aktywność w Wielkiej Brytanii. Brytański rynek zajmuje blisko 29% rynku europejskiego [2].

Za ostatnie lata w publikacjach ekonomicznych pojawiło się wiele badań, poświęconych finansowaniu z wysokim ryzykiem. Venture inwestycje badają się wieloma ekonomistami jak najważniejszy czynnik strategiczny podwyższenia efektywności produkcji. Jednak w Ukrainie poziomie prawodawczym nie dosyć uregulowane pytania venture inwestowania.

Wiele krajów europejskich opracowało środki co do stymulacji firm ryzykanckich bezpośrednim wydzieleniem kosztów państwowych, nadaniem państwowych gwarancji. W krajach, gdzie nie ma skoncentrowanych naukowo-technicznych albo centrów przemysłowych wykorzystuje się tak zwany model włoski kształtowania i wsparcia venture biznesu. Podstawę tego modelu składa obecność spektrum szerokiego programów państwowych wsparcia finansowego nie tylko drobnego biznesu, ale i jego infrastruktury.

Dla tego żeby zbadać pytanie regulacji venture inwestowania odwołamy się do doświadczenia krajów europejskich (tablica 1).

**Tablica 1**

**Porównawcza charakterystyka pytań państwowego wsparcia venture inwestowania**

Nr z/t	Kraj	Państwowe wsparcie
1	2	3
1.	Niemcy	Główna forma wsparcia firm innowacyjnych i venture kapitału – dotacje, subsydia, kredyty ulgowe. Ustawodawstwo niemieckie zachęca współpracę wyższych zakładów edukacyjnych z przedsiębiorstwami przemysłowymi w ramach programów i projektów naukowo-badawczych
2.	Francja	System pomocy państwowej biznesowi z wysokim ryzykiem jest prezentowany przez szereg instytucji. Tu stworzono dla finansowania małego biznesu innowacyjnego specjalną organizację rządową i państwowy bank prywatny, które nadają pożyczki długoterminowe dla zakończenia badań i komercjalizacji nowości; Narodowy fundusz ubezpieczeniowy, którym zarządza Francuska spółka pomocy kapitałowi z wysokim ryzykiem, specjalne instytucje, które pomagają venture biznesowi : Narodowe centrum badań naukowych, Narodowa agencja z zaprowadzaniem badań

1	2	3
3.	Wielka Brytania	Wsparcie na poziomie państwowym spełnia się programami licznymi subsydiowania. Oprócz tego, w celu ruchu rozwoju naukowo-technicznego i pomocy współprac między rządem i sektorem prywatnym tworzą się organizacje specjalne, które spełniają wsparcie venture przedsiębiorczości na całych poziomach
4.	Polska	Nowe przepisy ustawy od 1 stycznia 2016 r., pozwolą usunąć bariery prawne w podejmowaniu i prowadzeniu działalności innowacyjnej oraz wzmocnić współpracę środowisk naukowych z przedsiębiorcami. Z perspektywy inwestorów jednak, najważniejszą zmianą jest zniesienie podwójnego opodatkowania funduszy kapitału podwyższonego ryzyka tzw. venture capital, które najczęściej inwestują w spółki wysokiego ryzyka. Wszystkie środowiska są tu zgodne – fundusze te, powinny odgrywać coraz większą rolę w pobudzaniu innowacji w Polsce
5.	Ukraina	Jest możliwość zjednoczenia aktywów inwestorów różnych w realizacji projektów wspólnych i uczestnictwo osób fizycznych jak inwestorów venture funduszu. Venture inwestorzy zwalniają się od opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych: dochody funduszu nie są obiektem opodatkowania. Podatek s płaca się uczestnikami funduszu tylko po zakończeniu jego działalności (w razie likwidacji funduszu)

Widzimy, że rozwojowi działalności innowacyjnej i głównego rodzaju jej finansowania (kapitałowi z wysokim ryzykiem) w Europie używa się znaczna uwaga. W Niemczech i Wielkiej Brytanii – to subsydia i dotacje, w Francji – to stworzenie specjalnych instytutów dla wsparcia postępu naukowo-technicznego. Polski rząd uchwalił ustawę o przemianach w opodatkowaniu. A w Ukrainie venture inwestorzy zwalniają się od opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych, co odpowiada wymogom Unii Europejskiej.

Więc, venture działalność – to działalność specyficzna, skierowana na finansowanie projektów innowacyjnych z perspektywą otrzymania znacznych dochodów. Ryzyko w tym zakresie jest dosyć duże, przecież finansując ten czy inny «nowy» projekt, inwestor nie może być pewny w jego sukcesie. Działalność venture funduszy jest niezbędna dla finansowego wsparcia innowacyjnych i inwestycyjnych projektów w Ukrainie. Lecz bez pomocy państwowej i funkcjonowania inwestorów z wysokim ryzykiem nie możliwe.

### Bibliografia

1. Asocjacja Europejska venture inwestowania, <http://www.evca.eu>.
2. Przegląd analityczny rynkowi Instytutów wspólnego inwestowania w Ukrainie, [http://www.uaib.com.ua/files/articles/2280/97/q2+2015\\_final.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/2280/97/q2+2015_final.pdf)

**УДК 339.5**

**Kovalchuk Oksana,**  
*Zhytomyr State Technological University*  
**Alina Raboshuk, PhD, Associate Prof.,**  
*Department of International Economics, ZSTU*

### **FOREIGN ACTIVITY OF UKRAINE: RELATIONS WITH ROMANIA**

Topicality of research: Romania has important place in foreign policy relations of Ukraine. Ukrainian-Romanian diplomatic relations have always been strained and unstable. These countries have coterminous, which leads for dwelling of Ukraine's and Romanian's ethnic minorities on both territories. The beginning of 21st century is characterized by complicated relations between neighbor-countries both in territorial and ethnic aspects, especially Romania sued to International Court of Justice on the maritime delimitation of the exclusive economic zone and continental shelf of the Black Sea near the Island Zmiinyi, as well as with the claims for the Danube-Black Sea navigable channel.

Purpose of research is to study of relations between Ukraine and Romania by the spheres for gaining the basic understanding of the present condition of economic and political cooperation under integration processes.

24 years ago a new epoch started in the centuries-old relations between the Ukrainian and Romanian peoples. On February 1st, 1992 Ukraine and Romania, two independent states, established the diplomatic relations. In general historic context it is worth mentioning that Romania was among the first countries of the world to have recognized the state independence of Ukraine.

Since the year of 1990 Bucharest has pressed for the quickest division of territorial waters and determination of the Island Zmiinyi. The most important events in 1991-2000 are thought to be signing of Treaty on good neighborly relations and cooperation as well as the Treaty on the regime of Ukrainian-Romanian state border. These Treaties confirmed "as inviolable" the state border between the two states. But they don't contain any issues concerning the continental shelf delimitation and exclusion of economic zone.

The second stage of the relation's progress between Ukraine and Romania is the beginning of 21st century. First of all, this period is concerned with designating the Island's Zmiinyi status. Besides procedure of continental shelf delimitation, assessment of satisfying rights and freedoms level of Ukraine's and Romanian's people, detection of economic and ecological results of the Danube-Black Sea navigable channel engine by Ukraine.

The beginning of the third stage in progress of Ukraine-Romania relations is characterized by partnership in following sphere: Trade and economy; Science and technologies; Culture and humanities.

Taking into consideration the information of the economic relations improvement, the main indexes of foreign economic activities have been presented.



Volume of trading (January – September, 2015) – \$649,92 m, export – \$409,73 m, import - \$237,19 m.

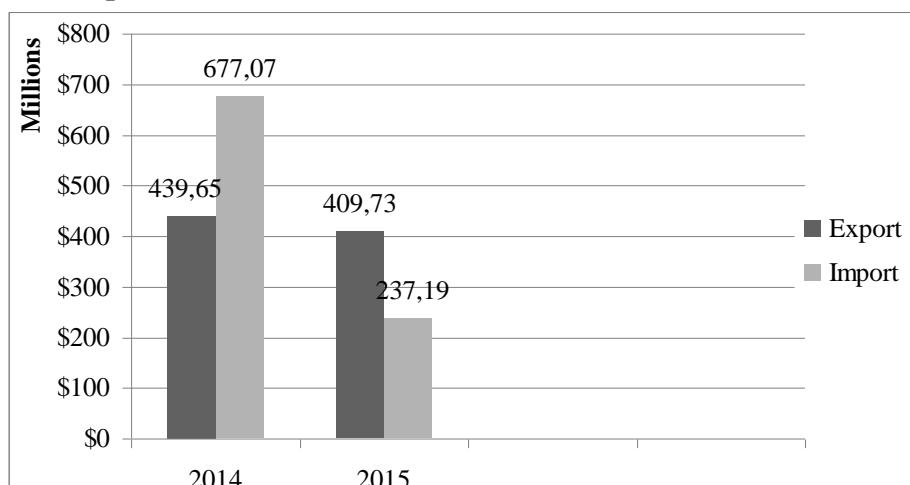


Figure 1. Volume of foreign trade of Ukraine with Romania in 2014-2015

Exports to Romania are mainly presented by the following commodities: ferrous metals – 25,0 %; timber and woodwork – 23,5 %; ore, slag and ashes – 13,1 %; footwear – 8,4 %; clothes and textiles – 4,8%.

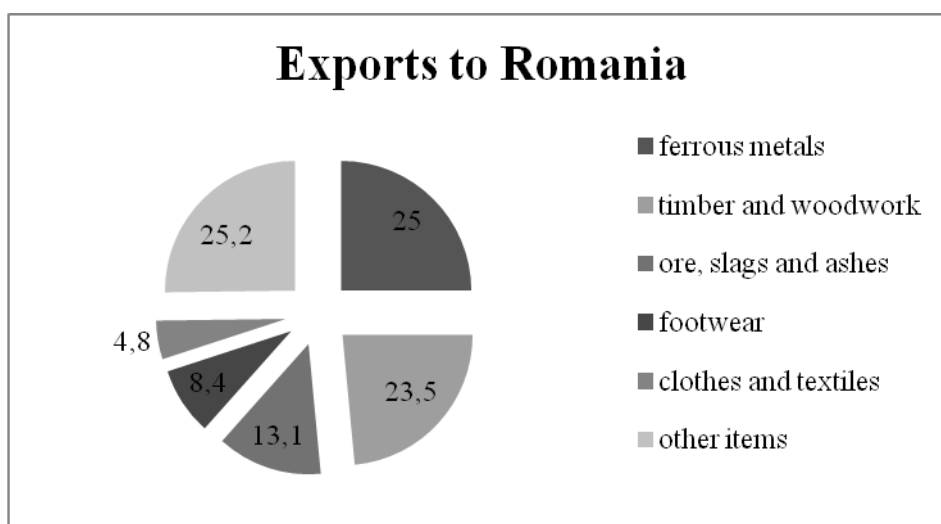


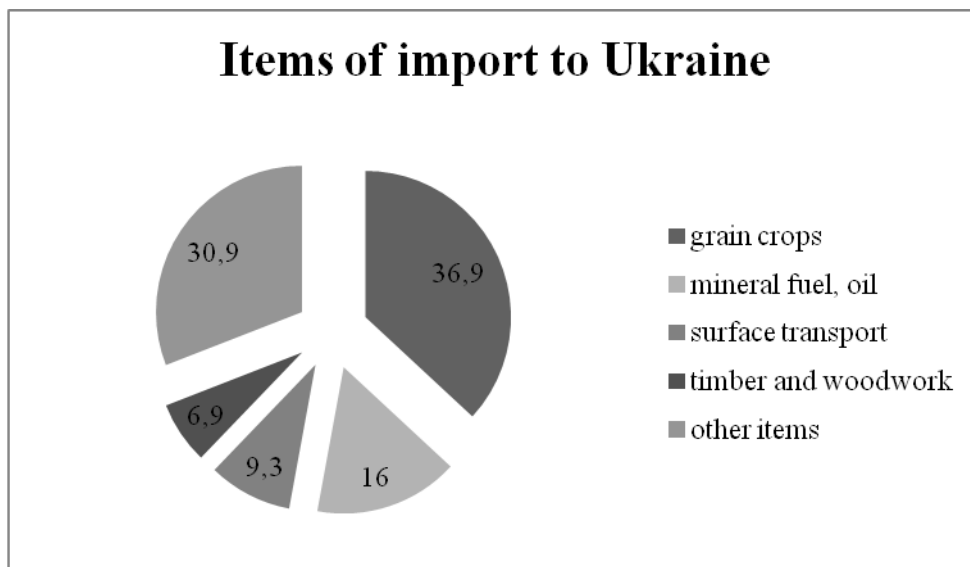
Figure 2. Structure of export of Ukraine to Romania in 2015

Items of import to Ukraine consist of the following commodities: grain crops – 36,9 %; mineral fuel, oil – 16,0 %; surface transport- 9,3%; timber and woodwork – 6,9 %.

Volume of Romania’s investments to Ukraine (October, 2015) - \$24, 3 m (0, 03 % - from the total investments to Ukraine). Volume of Ukraine’s investments to Romania - \$12, 27 m (54th position in top foreign investor).

In 2013 The Program of cooperation in science and technology was signed between State Agency for e-government and The Ministry of National Education of Romania. According The Program competition of joint scientific-research projects was conducted in such directions: health care, agriculture and safety of

nourishment, new materials, nanotechnologies, biological technologies, information technologies, and laser physics.



*Figure 3. Structure of import of goods to Ukraine from Romania in 2015*

Activity of Ukraine Cultural and Information Centre in Bucharest is priority. It's directed towards the forming of Ukraine's affirmative image, expansion of information about Ukraine, providing with interests of our country in Romaine relations. Realization of wide range actions, in particularly concerning assistance of progress of partnership between Ukraine and Romania in sphere of culture, education, science, tourism and sport, expansion information about Ukraine between Romaine community, familiarization with Ukraine's culture and history etc.

Today both Ukraine and Romania share a desire to minimize Russia's regional influence, and this can be achieved to a large extent due to the reduction of gas imports from Russia and finding alternative energy sources. European countries have come to understand that Russia perceives energy resources not only as an element of market relations, but also as the opportunity to blackmail its potential customers. Romania is one of the first countries in Europe to completely abandon Russian energy supplies: the needs of the population will be covered by internal resources.

More evidence of the beginning of a new stage in Ukrainian-Romanian relations was the joint discussion on the issue of using the Danube-Black Sea navigable channel, and the possible establishment of uniform rates for its usage, which will undoubtedly have a positive impact on trade between the countries.

The most important impulse for revival Ukraine-Romania relations is Ukrainian-Russian war 2014, which is marked as both on internal and external policy of Romania. Romania was the first state that ratified The Ukraine-European Union Association Agreement and also expressed willingness to help Ukraine in reforms undermined by Treaty.

Thus, relations between Ukraine and Romania had polysemantic character on initial stages, which are characterized by availability of truculent territorial and ethnic issues. The present stage has a tendency of positive displacement more in political than economic sphere. In the first place it concerns Local border traffic agreement between Ukraine and Romania, support of interests of Ukraine by Romania in all negotiations with NATO, EU, in independence, territorial integrity of Ukraine.

While sharing modern democratic values of international cohabitation based on good neighborhood, partnership, mutual trust and respect, Ukraine and Romania have established during this period a consistent political dialogue, built a framework of bilateral legislation, developed trade and economic cooperation, created new forms of cultural and spiritual links having long roots in the past.

### References

1. Посольство України в Румунії Посольство України. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Румунією [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://romania.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ro/trade>.
2. Посольство України в Румунії Посольство України. Науково-технічне співробітництво між Україною та Румунією [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://romania.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ro/science>
3. Посольство України в Румунії Посольство України. Культурно-гуманітарне співробітництво між Україною та Румунією [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://romania.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ro/culture>

УДК 339

**Ксендзук В.В.**, к.е.н.

*Житомирський державний технологічний університет*

### **ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

Євроінтеграційні процеси в Україні позитивним чином впливають на стан зовнішньоторговельного балансу країни. Адже відбувається відкриття європейських ринків товарів і послуг для вітчизняних суб'єктів господарювання. Однак негативні тенденції економічного розвитку країни (спад ВВП, інфляційні процеси, зменшення обсягів виробництва та споживання) впливають на діяльність суб'єктів зовнішньоекономічних операцій та вимагають від державного апарату впровадження ряду заходів щодо регулювання міжнародних економічних процесів.

Зокрема, заходи щодо регулювання валютного ринку країни та банківської діяльності, тимчасово встановлені з 2014 року, діють і до сьогодні.

Як зазначають експерти, валютні обмеження в значній мірі заблокували можливості для здійснення розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Причому в найбільшій мірі під вплив підпадають малий та середній бізнес, а даний сегмент національної економіки потребує чи не найбільш активної підтримки зі сторони держави з метою розвитку та відновлення економічного зростання. Так як роль зовнішньоекономічної діяльності як зовнішнього фактора економічного зростання в сучасних умовах економічного розвитку постіндустріальної економіки постійно підвищується, посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, але й кожного суб'єкта господарювання.

Варто відмітити, часткове послаблення окремих обмежень в 2016 році, що застосовуються для запобігання відтоку капіталу та стабілізації ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках. Зокрема, на період від 09 червня 2016 року і до 14 вересня 2016 року включно надходження в іноземній валюті за операціями експорту підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України у розмірі 65 відсотків [2], порівняно з попередніми обмеженнями – на 10 відсотків зменшено.

Згідно з актуалізованими даними Держкомстату України [1] (станом на 20.01.2016 р.), у січні-листопаді 2015 року загальний оборот торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом становив 25 697 млн. дол. США. Також статистичні дані свідчать про зменшення темпу падіння експортних операцій з початку 2016 року, що є позитивним та дозволяє зробити висновки про важливість приєднання до Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом та розширенням діяльності українських підприємств на європейських ринках товарів і послуг.

З європейських країн найбільшими торговельними партнерами України у січні були Іспанія (6,3%) та Польща (6,3%), Німеччина (5,4%), Італія (5,3%), Нідерланди (5,1%) та Угорщина (3,6%). Для порівняння, експорт до країн СНД склав 246 млн. дол. (падіння на 48,6%). Загальні темпи падіння експорту склали 31,9%. В структурі українського експорту Російська федерація займає 7,9%.

За січень-березень 2016 року в Україні зросли обсяги експорту продовольчих товарів і напоїв на 31% до ЄС, порівняно з аналогічним періодом 2015 р. Варто звернути увагу на використання квот українськими виробниками, наданих Європейським Союзом для сільськогосподарських вітчизняних підприємств. Станом на початок квітня 2016 року експортери повністю використали квоти з меду, цукру, ячмінної крупи та борошна, оброблені томати, виноградні та яблучні соки, на 97% – квота на овес.

Згідно з інформацією аналітиків, за 3 місяці 2016 року також використано майже третину річних квот на курятину (основні квоти – на 49,4%, додаткові – на 17,7). Майже цілком використана квота на експорт пшениці (88%), більше, ніж на половину – на експорт вівса (64,7%).

Як бачимо, реформування національної економіки та переорієнтація на європейський ринок товарів і послуг спричинили виникнення негативної тенденції зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України. Однак, послаблення

валютних обмежень, а також приєднання до Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом на початку 2016 року позитивним чином вплинули на експортну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання. Також перспективною для збільшення обсягів експортних операцій є галузь сільського господарства, на яку Європейський Союз виділяє певні пільгові квоти в рамках приєднання України до Зони вільної торгівлі.

Аналізуючи експортні відносини України з країнами Європейського Союзу можна зробити висновок, що існує необхідність в зростанні обсягів експорту, а не лише збільшенні частки Європейського Союзу в загальній географічній структурі експорту України.

Економічне зростання економіки країни не можливе без врегульованого та налагодженого процесу зовнішньої торгівлі, що є одним з основних показників, який впливає на валовий внутрішній продукт. Тому інтеграція України та Європейського Союзу є важливим напрямом розвитку національної економіки в розрізі здійснення зовнішньоторговельних операцій.

### Список використаних джерел

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

2. Постанова “Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України” від 07.06.16 № 342 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/document/download?docId=32236400](http://www.bank.gov.ua/document/download?docId=32236400).

УДК 339

Літовченко С. С.

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Науковий керівник – Чернишова Л. О., к.е.н, доцент,

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

### НАСЛІДКИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РУХУ КАПІТАЛУ У ВЗАЄМВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ З ЄС

Теоретична та практична актуальність аналізу процесів міжнародної фінансової інтеграції обумовлена їх роллю у процесі глобалізації, посиленням впливу фінансових ринків на світовий економічний розвиток. Міра участі країни у міжнародній фінансовій інтеграції впливає на співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування, способу доступу до них, взаємодії міжнародних і національних фінансових ринків та відповідно формування конкурентних цін фінансових активів, регулювання валютних та фінансових ринків, роль зовнішніх чинників у монетарній політиці та підтримці макроекономічної рівноваги.

Для України це має й актуальне практичне значення – необхідність вибору оптимальних підходів до включення в регіональну економічну інтеграцію вимагає врахування також загальних тенденцій міжнародної

фінансової інтеграції. Важливими елементами інтеграції України мають стати лібералізація режиму надання фінансових послуг і зняття обмежень на транскордонний рух капіталів з країнами ЄС. Відповідні положення зафіксовано у підрозділі 6 глави 6 і ст.ст. 145, 146 глави 7 проекту Угоди про асоціацію [3].

З огляду на це, метою нашої роботи є визначення наслідків від європейської фінансової інтеграції для вітчизняної економіки та обґрунтування переваг і недоліків лібералізації руху капіталів у взаємовідносинах України та ЄС.

Україна бере на себе зобов'язання щодо забезпечення вільного руху капіталу в окремих сферах. Зокрема, скасовуються обмеження в сфері прямих іноземних інвестицій, торговельних кредитів, портфельних інвестицій та фінансових позик і кредитів. Поза сферою дії угоди лишається регулювання Україною закордонних інвестицій українців та депозитів нерезидентів в українських банках. Аналогічні зобов'язання бере на себе ЄС. Однак на практиці рух капіталу вже є лібералізованим з боку ЄС.

Україна та ЄС зобов'язуються не посилювати існуючі та не впроваджувати нові обмеження на рух капіталу та поточні платежі. Єдиним винятком є запровадження захисних заходів строком до 6 місяців, якщо є загроза монетарній або валютній політиці. Варто зазначити, що запровадження таких заходів дозволяється і законодавством ЄС.

Враховуючи зазначені елементи євроінтеграції, можна визначити основні можливі наслідки лібералізації руху капіталу для різних суб'єктів економіки України:

1) для бізнесу – результатом лібералізованого руху капіталу може стати скасування обмежень на максимальну відсоткову ставку іноземних запозичень та вимог щодо резервування за короткостроковими запозиченнями для банків, певне зменшення формальностей при залученні іноземного фінансування. Це може спростити залучення іноземного фінансування українськими компаніями та іноземні інвестиції в українські цінні папери. Водночас лібералізація може торкнутись лише руху капіталу з країнами ЄС, і не обов'язково передбачає скорочення бюрократичних процедур валютного контролю. Подальша лібералізація руху капіталу сприятиме інтеграції української економіки до європейських ринків капіталу, що може збільшити іноземні інвестиції;

2) для домогосподарств – прямі наслідки лібералізованого руху капіталу переважно відсутні, хоча вимога щодо реєстрації отриманих закордоном кредитів може бути скасована. Водночас Угоди про асоціацію не забороняє НБУ й надалі вимагати від фізичних осіб отримувати індивідуальні ліцензії НБУ для інвестицій, відкриття рахунків закордоном та ряду інших операцій. Подальша лібералізація руху капіталу може дозволити громадянам України офіційно інвестувати закордоном;

3) для державного сектору – наслідками лібералізованого руху капіталу буде перегляд Національним банком норм валютного регулювання. Оскільки норми Угоди про асоціацію не передбачають перехідного періоду для

первинної лібералізації, то перегляд буде проведений в стислі терміни. Зменшення обмежень на рух капіталу сприятиме зближенню відсоткових ставок в Україні з відсотковими ставками на світових фінансових ринках. Це в свою чергу, може ускладнити підтримання фіксованого обмінного курсу. Тому кроки по лібералізації руху капіталу доцільно супроводжувати переходом до гнучкішого обмінного курсу. Якщо фіксований курс зберігається, можливості НБУ щодо проведення монетарної політики скорочуються. В такому випадку підтримання стабільного курсу повинне стати офіційною метою політики НБУ;

4) для органів податкової служби лібералізація руху капіталу може спростити контроль за оподаткуванням іноземних доходів українців [2].

Необхідно зазначити, що у проекті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС перспективи членства України в економічному та валютному союзі чітко не окреслені. Крім того, положення щодо беззастережної та повної лібералізації транскордонного руху капіталу між Україною та ЄС відображають застарілі погляди на мобільність капіталу як чинник економічного зростання, а їх впровадження може мати вкрай негативні наслідки для економіки України [1].

У міжнародному контексті після низки фінансових криз 1990–2000-х років багато економістів визнали, що обмеження та регулювання транскордонного руху капіталу посилює стійкість національних фінансових систем до впливу кризових чинників і запобігає формуванню макроекономічних дисбалансів [1].

У рамках чинної нормативно-правової бази України регулювання відпливу національного капіталу за кордон (накопичення закордонних активів резидентами України) здійснюється переважно на основі ліцензування Національним банком. Ліцензування забезпечує вибірковий підхід до накопичення закордонних активів резидентами та перешкоджає масовому виведенню фінансових ресурсів з України. При цьому враховується, що легальний експорт капіталу національними корпораціями сприяє транснаціоналізації бізнесу, опосередковує розширення ринків збуту готової продукції, сприяє налагодженню технологічного співробітництва та створенню зовнішніх джерел доходів для економіки.

Разом з тим інституційні та макрофінансові чинники у вітчизняній економіці спрацьовують як фактори виштовхування національного капіталу з України. А тому зняття юридичних перепон для закордонних інвестицій резидентів з високою вірогідністю призведе до масового відпливу національного капіталу за кордон, що шукатиме безпечного місцезнаходження у ЄС на тлі політичної й економічної нестабільності в Україні, недостатнього ступеня захисту прав власності й бізнесу, стійкої недовіри до дій влади, надвисокого рівня бюрократизму та корупції, вузького внутрішнього ринку та незначного платоспроможного попиту, високого рівня тінізації вітчизняного бізнесу, нерозвиненості фондового ринку в Україні.

Згідно з нашими оцінками повна лібералізація операцій з капіталом між Україною та ЄС матиме такі негативні наслідки:

- звуження фінансової бази для фінансування продуктивних інвестицій в економіці України внаслідок відпливу національних заощаджень на фінансові ринки країн ЄС;
- зменшення частки внутрішніх депозитів у структурі пасивної бази банків України внаслідок зменшення пропозиції вільних позичкових коштів з боку вітчизняного бізнесу і населення, що підвищуватиме нестійкість фінансового стану банків та їх залежність від зовнішнього фінансування;
- скорочення податкової бази та збільшення дефіциту державного бюджету, які зумовлюватимуться посиленням відпливом національного капіталу за кордон і гальмуванням економічної активності;
- підвищення попиту на іноземну валюту у зв'язку з конвертацією частини національних заощаджень в іноземну валюту та їх переведенням у європейські банки чи спрямуванням на придбання цінних паперів емітентів ЄС;
- збільшення дефіциту платіжного балансу України в умовах активізації відпливу вітчизняного капіталу за кордон, що загострюватиме проблеми з міжнародною ліквідністю країни.

Позитивними наслідками Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, слід вважати високу вірогідність інтенсифікації припливу європейського капіталу до реального сектору економіки України. Становлення режиму вільної торгівлі з європейськими країнами призведе до збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України. Переобтяженість боргами європейських урядів і жорстке регулювання діяльності фінансових установ у ЄС змушуватиме фінансовий капітал країн ЄС шукати нові ніші та сфери позиціонування на міжнародних ринках. У цьому контексті лібералізація торговельних операцій між Україною та ЄС у поєднанні із значним потенціалом розвитку сільського господарства, харчової промисловості, енергетики та окремих виробництв переробної промисловості України створюють сприятливі можливості для залучення європейського інвестиційного капіталу в середньостроковій перспективі.

Таким чином, Україні варто поступово здійснювати лібералізацію руху національного капіталу, враховуючи вплив об'єктивних передумов для таких змін у національній економіці. Держава має більш послідовно й наполегливо відстоювати власну позицію, спираючись на діючі міжнародні стандарти та фахові оцінки реалізації різних варіантів співробітництва з ЄС.

### **Список використаних джерел**

1. Геєць В. М., Богдан Т. П. Лібералізація руху капіталів у взаємовідносинах України з ЄС // Стратегічні пріоритети. – 2013. - №4 (29). - С. 5-14.
2. Скасування обмежень на рух капіталу та положення про подальшу лібералізацію платіжного балансу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine\\_EU\\_project/materials/AA\\_title\\_4/current\\_payments\\_abolition\\_restrictions](http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/current_payments_abolition_restrictions).



3. Чвартацький Д. Україна в процесі міжнародного руху капіталу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/32\\_PVMN\\_2011/Economics/3\\_97831.doc](http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/3_97831.doc).

**УДК 005:656.7**

**Mykhalchenko I.,** ph. D,  
*Associate professor of international economics department,  
National Aviation University*

### **AIR SERVICE REGULATION BETWEEN UKRAINE AND EUROPEAN UNION**

According to the situation when Ukraine increases relationships with European countries, it's necessary to pay attention on competitive possibilities and to bring into line with European legislation in different sectors. To meet with the globalization processes it's necessary to create effective governmental policy. It depends as all of economic sectors as an aviation.

As known, the development of air services is very depended from external environment because include economic, social, technical, technological and political changes at once. So as a part, we should deeply research bilateral regulation between Ukraine and EU.

To value the level of regulation it can be used the Quantitative Air Services Agreements Review (QUASAR) methodology devised by the WTO Secretariat in 2006 to assess the openness of bilateral Air Services Agreements (ASAs). According to this methodology all air service agreements can be valued by Air Liberalization Index (ALI). The ALI is a synthetic measure of the openness of a given ASA. It was devised by the WTO Secretariat in consultation with a panel of professionals, academics and air transport negotiators. It has been constructed by attributing weights to the different variants of the key market access features of Air Services Agreements (e.g. freedoms of the air, capacity, etc.). The value of the ALI ranges between zero, for very restrictive ASAs, and fifty, for very open ones. So, restrictive ASAs are more regulated by governments.

Also there are different types of ASAs which are identified by the WTO Secretariat. This types change with freedoms, designation, withholding/ownership, tariffs, capacity between countries.

According to the legislation, Ukraine has signed 23 ASAs with EU countries (see table). But most of them became obsolete and is need to be re-considered by governments. The highest level of ALI is 27 (Slovakia). On the same level is Greece (25) and Luxemburg (21). The lowest ALI is with Belgium, Estonia, and Italy on the level of zero. Our air service relationships seem to be not adequate to the fact that Europe has open air agreements. So Ukraine needs to change and make more effective policy in the air service sector.

**Table 1. Ukraine-EU ASAs**

Country	Date of signature	Last changes	Type of ASA	ALI
Austria	15.06.1994 p.	01.12.1994 p.	B	4
Belgium	20.05.1996 p.	01.01.2003 p.	A	0
Great Britain and North Ireland	10.02.1993 p.	31.05.1993 p.	o	8
Greece	06.10.2011 p.	14.11.2012 p.	G	25
Denmark	27.03.2001 p.	27.03.2001 p.	o	15
Estonia	06.07.1993 p.	16.09.1993 p.	O	0
Spain	07.10.1996 p.	22.04.1997 p.	B	7
Italy	02.05.1995 p.	04.02.1998 p.	A	0
Latvia	23.05.1995 p.	31.01.1996 p.	o	11
Lithuania	07.07.1993 p.	28.12.1993 p.	O	8
Luxemburg	14.06.1994 p.	15.11.1995 p.	o	21
Netherlands	07.09.1993 p.	01.08.1994 p.	A	1
Germany	10.06.1993 p.	15.03.1999 p.	0	14
Poland	20.01.1994 p.	15.02.1996 p.	o	17
Portugal	24.06.2008 p.	16.03.2012 p.	o	18
Romania	29.03.1996 p.	01.06.1996 p.	o	14
Slovakia	23.05.1994 p.	28.01.1995 p.	G	27
Hungary	19.05.1995 p.	09.11.1995 p.	F	14
Finland	05.06.1995 p.	01.03.1996 p.	o	4
France	03.05.1994 p.	23.01.1995 p.	o	10
Croatia	05.06.1997 p.	09.12.2002 p.	o	4
Czech	01.07.1997 p.	09.09.1998 p.	B	4
Sweden	27.03.2001 p.	27.03.2001 p.	o	15

As a result, Ukraine isn't ready to deep relationships in air service sector with EU and needs to review its policy with aim to get more advantages from it.

### **Literature**

1. Quantitative Air Services Agreements Review: S/C/W/270/Add.1 / Council for Trade in Services. – WTO, 2006. – II.722 p.
2. Air Service Agreements Projector (ASAP) [Електронний ресурс] / World Trade organization. – Режим доступу: <http://www.wto.org/asap/index.html>.
3. Угоди про повітряне сполучення України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: офіційний портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main>.

УДК 339

**Dr hab. Dariusz Nowak**, prof. nadzw. UEP  
*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*  
*Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa*

## **PROBLEMY ROZWOJU POLSKO-UKRAIŃSKIEJ WSPÓŁPRACY PRZEDSIĘBIORSTW**

### **WPROWADZENIE**

Polska po akcesji do Unii Europejskiej w 2004 roku prowadzi bardzo intensywną politykę mającą na celu rozwój relacji między przedsiębiorstwami z naszego kraju i innych państw, i to zarówno mających siedzibę we Wspólnocie, jak i poza nią. Wychodzi się bowiem z założenia, że współpraca obok innowacji, przejęć i fuzji stanowi jeden z kluczowych czynników rozwoju i sukcesu przedsiębiorstw, umożliwia wchodzenie na nowe rynki, dostęp do rzadkich surowców, optymalizację i skracanie cykli produkcyjnych, jak i wchodzenie na rynki międzynarodowe i globalne. Współczesna gospodarka wymaga bowiem nastawienia kooperacyjnego, które należy rozumieć jako wspólne, zespołowe działanie, u podstaw którego leży możliwość znacznego obniżenia kosztów i zwiększenia efektywności działania [Bengtsson i Kock 2000; Janasz 2006]. Celem podjętych działań jest wzrost znaczenia i pozycji konkurencyjnej rodzimych organizacji na arenie międzynarodowej.

Analizując problematykę współpracy i jej wpływu na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw szczególna uwaga powinna być zwrócona na aspekty powiązań międzynarodowych występujących pomiędzy przedsiębiorstwami z różnych państw. Należy podkreślić, że motywacja firm do angażowania się w międzynarodową kooperację może być analizowana z różnych, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych perspektyw w obszarze ekonomicznym, produkcyjnym, organizacyjnym, marketingowym, a w szczególności w procesach podziału informacji, rozwoju produktów i procesów [Sakakibara 2001; Bayona, Garcia – Marco i Huerta 2001; Lenz – Cesar i Heshmati 2009].

Mimo szeregu korzyści, które niesie za sobą współpraca z partnerem zagranicznym, przedsiębiorstwa stosunkowo rzadko wchodzą na wyższe poziomy relacji, które w pełni pozwoliłyby im wykorzystać potencjał związany z wspólną realizacją celów. Jest ona bowiem spowalniana przez szereg barier, ograniczeń i restrykcji, i to zarówno będących wynikiem działania władz, jak i podmiotów gospodarczych, które posiadają własne normy, reguły postępowania, czy wypracowaną kulturę organizacyjną. Biorąc pod uwagę istotę i znaczenie współpracy, zwłaszcza w aspekcie międzynarodowym, za cel komunikatu przyjęto przedstawienie w aspekcie poznawczym zasadniczych barier rozwoju relacji między przedsiębiorstwami z Polski i Ukrainy.

### **POLSKO – UKRAIŃSKA WYMIANA HANDLOWA**

Ukraina jest jednym z największych sąsiadów Polski i drugim co do wielkości państwem europejskim. Granica między naszymi państwami wynosi ponad 500 km, powierzchnia Ukrainy jest prawie dwukrotnie większa (603,7 tys. km<sup>2</sup>) a liczba

ludności (około 42,5 mil.) przekracza o około 11% liczbę ludności Polski (38 mil.). Od 2008 roku Ukraina jest członkiem WTO (World Trade Organization) i jako uczestnik organizacji przyjęła szereg zobowiązań, w tym dotyczących liberalizacji dostępu do rynku. W 2014 r. rząd ukraiński podpisał Umowę Stowarzyszeniową z Unią Europejską, z którą nierozzerwalnie jest związana Umowa o pogłębionej i wszechstronnej strefie wolnego handlu (DCFTA)<sup>11</sup>. Umowa gwarantuje Ukrainie stopniowe znoszenie ceł i innych barier handlowych co skutkuje stabilizacją relacji i obrotów.

**Tabela 1. Wymiana handlowa między Polska a Ukrainą w mln USD w latach 2010-2014**

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014
Import	1818554	2791765	2553233	2219068	2282469
Dynamika w %	100	153	91	87	103
Export	3917347	4688049	5272537	5713136	4207313
Dynamika	100	120	112	108	73
Balance	2098793	1896285	2719304	3494069	1924844
Dynamika	100	90	143	128	55
Export/import	2,15	1,68	2,07	2,57	1,84

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

Obroty handlowe między Polska a Ukrainą wykazują tendencję spadkową, zarówno w zakresie importu, jak i eksportu. Szczególnie istotny jest spadek eksportu, którego wartość wyniosła w 2014 roku 4,2 mld USD i była niższa w stosunku do roku 2013 o 26,3%. Tak duży spadek jest wynikiem narastania określonych barier i ograniczeń związanych ze współczesnymi uwarunkowaniami gospodarczo – politycznymi. Należy zaznaczyć, że import po gwałtownym spadku w roku 2012 i 2013 ustabilizował się i aktualnie wynosi około 2,3 mld USD. Prezentowane wartości nie są wysokie, przykładowo eksport do Niemiec wyniósł w 2014 roku prawie 58.5 mld USD, a import 49,7 mld USD. Należy podkreślić, że saldo obrotów między Polską i Ukrainą ma charakter dodatni po stronie polskiej.

#### **BARIERY WSPÓŁPRACY – WYNIKI BADAŃ SONDAŻOWYCH**

Spadek zarówno po stronie importu, jak i eksportu skłonił do poszukiwania odpowiedzi na pytanie dotyczące uwarunkowań współpracy, a zwłaszcza barier i mankamentów, które zniechęcają polskich przedsiębiorców do nawiązywania relacji z partnerami ukraińskim. Badanie, o charakterze sondażowym, zostało przeprowadzone na potrzeby niniejszego komunikatu w miesiącu marcu 2016 roku, na grupie 75 podmiotów zajmujących się produkcją bądź świadczeniem usług produkcyjnych. Wszystkie przedsiębiorstwa, które wzięły udział w badaniu posiadają potencjał, możliwości oraz zdolności do międzynarodowej współpracy, przy czym 37 podmiotów taką działalność prowadzi. Sondaż został przeprowadzony wśród kontrahentów jednego z największych dystrybutorów części zamiennych dla przemysłu<sup>12</sup> i polegał na zaznaczeniu, na specjalnie

<sup>11</sup> [www.kiev.trade.gov.pl](http://www.kiev.trade.gov.pl) z dnia 15.03.2016 r.

<sup>12</sup> Badanie przeprowadzono w BHU QUAY spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

przygotowanym formularzu, oceny, w 5 stopniowej skali Likerta, przyjmując 1 jako brak wpływu, 2 – mało istotny wpływ, 3 – średni wpływ, 4 – istotny wpływ oraz 5 – bardzo istotny wpływ. Uzyskane dane pozwoliły obliczyć średnią, którą w niniejszym komunikacie traktuje się jako współczynnik istotności S. Zmienne, przedstawione do oceny zostały opracowane na podstawie analizy literatury oraz krytycznych rozważań autora. Należy podkreślić, że lista zmiennych została podzielona na dwie części obejmujące zarówno mankamenty wewnętrzne zależne od partnera ukraińskiego, jak i uwarunkowane przepisami i regulacjami państwowymi. W komunikacie prezentuje się tylko główne problemy, o największej istotności, których wartość S jest wyższa bądź równa 4.

**Tabela 2. Manakamenty rozwoju relacji między przedsiębiorstwami z Polski i Ukrainy – wyniki badań sondażowych**

Zmienna	Przedsiębiorstw N=75		
	Współczynnik istotności S	Liczba wskazań w %	Odchylenie standardowe
Czynniki wewnętrzne (zależne od przedsiębiorstwa)			
Kondycja finansowa i ekonomiczna partnera (brak środków finansowych)	4,42	100	1,12
Brak dostatecznej wiedzy na temat kontrahenta i trudności w jej pozyskaniu	4,33	98,6	1,09
Skala współdziałania (ograniczony popyt na rynku ukraińskim)	4,32	100	1,12
Nieczytelność i niejasność kompetencji zagranicznego partnera	4,25	100	1,16
Przestarzały park maszynowy i stare technologie	4,13	98,6	1,20
Czynniki zewnętrzne (przepisy i regulacje prawne)			
Niepewna sytuacja polityczna	4,86	100	1,05
Biurokracja, proceduralność i przewlekłość postępowania administracyjnego	4,66	100	1,10
Ograniczenia w swobodnym przepływie towarów przez granicę	4,40	98,6	1,09
Niestabilność, brak przejrzystości i zmienność ukraińskich przepisów prawnych, skarbowych, pracy powodujących dowolność interpretacyjną	4,33	100	1,06
Ograniczenia infrastrukturalne	4,26	98,6	1,15

*Źródło: opracowanie własne*

Z punktu widzenia polskich przedsiębiorców najbardziej istotnym mankamentem rozwoju relacji o charakterze wewnętrznym jest brak rzetelnej informacji na temat kondycji finansowej ukraińskiego partnera wraz z brakiem możliwości jej weryfikacji (S=4,42). Pełna i rzetelna informacja gwarantuje niwelację ryzyka, wyższy poziom współpracy, partnerstwo a w konsekwencji możliwość wykorzystania efektu synergii. Niestety kontrahenci ukraińscy, zdaniem polskich przedsiębiorców, niechętnie dzielą się informacją dotyczącą własnej sytuacji finansowej, nie podają również źródeł i możliwości jej sprawdzenia. Można zatem podkreślić, że godzą się na niższy poziom współpracy nawet kosztem

przyszłych zysków i przychodów. W tym miejscu należy zaznaczyć, że ten problem należy również do głównych barier rozwoju współzależności między firmami polskimi.

Istotnym problemem rozwoju współpracy między firmami z badanych państw jest również próba dotarcia do informacji o firmach z Ukrainy, ich kompetencjach, ofercie produkcyjnej i potencjale (S=4,33). Wydaje się, że w dalszym ciągu zbyt mało jest organizowanych spotkań, targów czy sympozjów, na których można by bez problemu wymieniać informacje i wiedzę dotyczącą programów i zdolności produkcyjnych, zawartych kontraktów, rekomendacji i referencji.

Polscy przedsiębiorcy uważają również, że ze względu na perturbacje polityczne znacznie spadła siła nabywcza społeczeństwa ukraińskiego, a tym samym potencjał i możliwości ukraińskich firm (S=4,32). Wysoka wartość tej zmiennej może tłumaczyć spadek eksportu w 2014 roku, w tym to bowiem roku nastąpiła eskalacja konfliktu w Donbasie.

Z innych problemów hamujących rozwój współpracy warto wskazać na nieczytelność i brak kompetencji (S=4,25), większość przedsiębiorstw wskazuje bowiem na wiele domen działalności, co powoduje zatarcie profilu i trudności w określeniu ram profesji. Należy jednak zaznaczyć, że podobnymi cechami charakteryzują się przedsiębiorstwa polskie.

Prócz utrudnień rozwoju relacji o charakterze wewnętrznym, zależnym od przedsiębiorstwa, istotne są również bariery o charakterze administracyjnym, prawnym i proceduralnym tworzonym przez państwo. Szczególnie istotna jest niestabilna sytuacja polityczna (S=4,86) wynikająca z konfliktu za wschodzie Ukrainy, która wydatnie przyczynia się do spadku obrotów handlu w obrocie międzynarodowym. Zdaniem polskich przedsiębiorców jest to najważniejsza zmienna kształtująca zaangażowanie rodzimych firm w relacje z ukraińskimi partnerami. Należy mieć nadzieję, że rozwiązanie konfliktu przyczyni się do ekspansji i wzrostu wzajemnych przychodów i zysków. Istotną barierą jest również rozrośnięta biurokracja, przewlekłość postępowania administracyjnego i konieczność przechodzenia skomplikowanych procedur (S=4,66), należy jednak zaznaczyć, że problem ten związany jest zarówno z regułami i wymaganiami dyktowanymi przez stronę polską, jak i ukraińską. Z tym uwarunkowaniem wiąże się kolejne, dotyczące swobody przepływu towarów przez granicę (S=4,4). Informacje dotyczące wielogodzinnych kolejek samochodów oczekujących na przejazd przez granicę, skutecznie zniechęca rodzimych przedsiębiorców do nawiązywania i rozwoju relacji.

Do innych barier zewnętrznych, skutecznie zniechęcających do nawiązywania i rozwoju relacji kooperacyjnych kontrahenci zaliczyli braki dotyczące czytelności przepisów oraz ich dowolnej interpretacji dokonywanej przez urzędników (S=4,33) i to zarówno polskich, jak i ukraińskich oraz stosunkowo słaba infrastruktura komunikacyjna, w dalszym ciągu brak jest wysokiej jakości ciągów komunikacyjnych łączących oba kraje.

#### Podsumowanie

Zarówno dla przedsiębiorstw polskich, jak i ukraińskich rozwój relacji kooperacyjnych może stanowić istotny bodziec wpływający na wzrost pozycji

конкуренційної. Вспільна реалізація цілей при використанні зрозумітих але подібних засобів дозволяє використати ефект синергії і досягнення понадсередніх результатів. Нестача розвій тен заклічаний єст преез веее преезкід, зарівно вевнїрзних залїзних од преедсїєбїрств, як і зевнїрзних дїктованих преез локалнї і паїствовї адмінїстрацїє. Подставовим ееем стїє сїє затем пріба ідентїфікацї тїх барїєр і посзукїванїє способів їх розвїязуванїє.

#### Бібліографїє

1. Bayona, C., Garcia – Marco T., Huerta E., 2001, Firms` motivations for cooperative R&D an empirical analysis of Spanish firms, Research Policy, vol. 30, no. 7.
2. Bengtsson, M., Kock, S., 2000, “Coopetition” in Business Networks – to Cooperate and Compete Simultaneously, Industrial Marketing Management, vol. 14, no. 29.
3. Janasz, W. (red.), 2006, Zarys strategii rozwoju przemysłu, Difin, Warszawa.
4. Lenz – Cesar, F., Heshmati, A., 2009, Determinants of Firms Cooperation in Innovation, TEMEP Discussion Paper, no. 27.
5. Rocznik statystyczny handle zagranicznego, Warszawa 2011; 2012; 2013; 2014; 2015.
6. Sakakibara, M., 2001, Cooperative research and development: Who participates and in which industries do projects take place?, Research Policy, vol. 30, no. 9.
7. [www.kiev.trade.gov.pl](http://www.kiev.trade.gov.pl) z dnia 15.03.2016 r.

#### УДК 339

Порадовська С.Д.

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

Науковий керівник: **Бондарчук В.В.**

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

### ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Станом на 2014 рік Європейський союз став головним торгівельним партнером України. Обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив 44297,4 млн. дол. США або 35,8% від загального обсягу торгівлі України. Експорт товарів та послуг до країн ЄС за згаданий період дорівнює 20302,1 млн. дол. США або 31,8% від загального обсягу експорту товарів та послуг України. В свою чергу, обсяг імпорту з країн ЄС сформувався у обсязі 23995,3 млн. дол. США або 40,0% від загального обсягу імпорту в Україну (Табл.1). У порівнянні з 2013 роком спостерігається зменшення негативного сальдо на 7117,4 млн. дол. США та склалося у розмірі 3693,2 млн. дол. США [1].

**Таблиця 1. Баланс торгівлі товарами та послугами у 2014 р.  
(млн.дол.США) [1]**

Показник	2014 рік	2013 рік	2014/2013	
			млн. дол. США	%
ЗТО всього по Україні	123 897,3	158 178,9	-34 281,6	78,3
ЗТО з ЄС	44 297,4	51 128,6	-6 831,2	86,6
Питома вага у загальному обсязі	35,8%	32,3%		
Експорт всього з України	63 890,5	74 832,3	-10 941,8	85,4
Експорт до ЄС	20 302,1	20 159,0	143,1	100,7
Питома вага у загальному обсязі	31,8%	26,9%		
Імпорт всього до України	60 006,8	83 346,6	-23 339,8	72,0
Імпорт з ЄС	23 995,3	30 969,6	-6 974,3	77,5
Питома вага у загальному обсязі	40,0%	37,2%		
Сальдо всього по Україні	+3 883,7	-8 514,3	12 398,0	
Сальдо з ЄС	-3 693,2	-10 810,6	7 117,4	

Основні товари, які склали значну частину експорту до ЄС є: чорні метали, зернові культури, електричні машини і устаткування, руди, шлаки та зола, енергетичні матеріали, насіння і плоди олійних рослин.

Основними торговельними партнерами України в ЄС у 2014 році стали: Великобританія (19,4%), ФРН (16,5%), Кіпр (13,8%), Нідерланди (6,0), Австрія (5,2%), Польща (5,0%). Серед послуг, наданих країнам ЄС, скоротилися обсяги транспортних послуг на 171,2 млн. дол. США, ділових – на 135,2 млн. дол. США, пов'язаних з подорожами, – на 32,1 млн. дол. США, пов'язаних з фінансовою діяльністю, – на 24,7 млн. дол. США. Натомість зросли обсяги послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг на 113,9 млн. дол. США [1].

Головні імпортери послуг з України: Великобританія (23,3%), Кіпр (16,6%), ФРН (16,4%), Австрія (5,4%), Польща (4,9%), Нідерланди (4,3%).

Серед послуг, одержаних від країн ЄС, скоротилися обсяги роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, – на 405,2 млн. дол. США, ділових – на 315,9 млн. дол. США, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних – на 181,3 млн. дол. США, транспортних – на 129,4 млн. дол. США. Натомість зросли обсяги послуг, пов'язаних з подорожами, на 55,4 млн. дол. США [1].

З квітня 2014 р. Євросоюзом в односторонньому порядку було запроваджено режим автономних торговельних преференцій на товари, що походять з України. Пільговий торговельний режим є складовою розширеного пакету економічної та фінансової допомоги ЄС Україні [1].

Відповідний Регламент Європейського Парламенту та Ради ЄС № 374/2014 від 16.04.2014 р. про скасування або зниження мит на товари, що походять з України набув чинності з 23 квітня 2014 р [1].

Автономні торговельні преференції передбачають: 1) скасування ввізних мит на 94,7% від усього обсягу промислових товарів та на 83,4%



сільськогосподарських товарів та продуктів харчування; 2) застосування нульових тарифних квот на ряд товарів агропромислового комплексу.

За основу рівнів введення торгових преференцій були взяті домовленості щодо лібералізації доступу до ринку ЄС в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у перший рік дії режиму вільної торгівлі між сторонами [1].

Підставою для отримання торговельних преференцій є наявність преференційного сертифікату походження товару форми EUR.1, що видається уповноваженими органами України (на даний час – територіальними підрозділами ТПП України) [1].

Підсумок 2015 року підтвердив тенденцію виходу двосторонньої торгівлі між Україною та Європейським союзом на перше місце серед усіх країн світу, з якими Україна підтримує торговельні відносини.

Проте незважаючи на певний позитивний ефект від переорієнтації України на європейський ринок, відбулося різке падіння обсягів двосторонньої торгівлі, що відображає домінуючу тенденцію 2015 року по скороченню глобальної зовнішньої торгівлі України.

Згідно з актуалізованими даними Держкомстату України (станом на 20.01.2016 р.), у січні-листопаді 2015 року загальний оборот торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом становив 25 697 млн. дол. США (Табл. 2) [2].

На основі даних неведених у таблиці 2 обсяг експорту товарів до країн ЄС у січні-листопаді 2015, прослідковується скорочення обсягів експорту на 26%. Імпорт товарів із країн Європейського союзу скоротився на 26,9%. За даними Державної служби статистики України, протягом січня-листопада 2015 року спостерігалось зростання українського експорту до ЄС по наступних окремих категоріях товарів: живих тварин, продуктів тваринного походження – на 18,1%, маси з деревини та інших волокнистих матеріалів – на 1,3%, виробів з каменю, гіпсу та цементу – на 23,4%, промислових товарів – на 1,7%, виробів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату – на 231,4%.

Таблиця 2. Баланс торгівлі товарами у січні – листопаді 2015 р., згідно актуалізованих даних Держкомстату станом на 20.01.2016 р. [2].

Показник	Січень-листопад 2015 р.	Довідково	
		Січень-листопад 2014 р.	2015/2014, %
ЗТО, млн.дол.США	25 697	34 958,8	-26,49
Експорт з України, млн.дол.США	11 685,3	15 790,95	-26%
Імпорт до України, млн.дол.США	14 011,7	19 167,85	-26,9%
Сальдо для України, млн.дол.США	-2 326,4	-3376,9	31,1%

Питома вага даних товарів становить лише 4,5% від усього українського товарного експорту до країн-членів ЄС [2].

Водночас значно скоротилися обсяги експорту до ЄС наступних важливих категорій товарів: продукції рослинного походження – на 20,8%, жирів та олії – на 22,9%, готових харчових продуктів – на 16,3%, мінеральних продуктів – на 47,1%, продукції хімічної промисловості – на 40,2%, шкур необроблених – на 16,8%, текстильних матеріалів та виробів – на 16,2%, взуття та головних уборів – на 19,3%, перлів – на 32,4%, недорогоцінних металів – на 30,9%, засобів наземного транспорту, літальних та плавучих апаратів – на 23,5%, оптичних приладів та апаратів – на 22,1% [2].

Посилаючись на данні про зовнішньо-торгівельну діяльність України з країнами Європейського союзу можна зробити висновок, що найуспішнішим в зовнішній торгівлі для України був саме 2014 рік оскільки саме у 2014 році спостерігається значне підвищення обсягів експорту до країн Європейського союзу у порівнянні з 2013 та 2015 роками, оскільки 2015 році спостерігався значний спад обсягів експорту до країн ЄС в основному на 26% [2].

#### **Список джерел та літератури**

1. Офіційний сайт міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade>.

2. Офіційний сайт міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>

**УДК 339.924**

**Рабошук А.В.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,  
**Шиманська К.В.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,  
*Житомирський державний технологічний університет*

#### **СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ РЕСПУБЛІКОЮ ПОЛЬЩА ТА УКРАЇНОЮ**

Актуальність дослідження. Інтеграція України у європейське співтовариство вимагає переосмислення напрямів стратегічної співпраці нашої держави в усіх сферах діяльності з одним із найближчих сусідів, чий досвід економічних перетворень є прикладом успішного реформування національної економіки на шляху до євроінтеграції. Це пов'язано з тим, що Україна, яка історично належала до європейського цивілізаційного простору, сформувала з Польщею стійкі економічні зв'язки, що базувалися не тільки на подібному господарському укладі, а й міцних культурних комунікаціях.

Активізація економічного співробітництва України та Польщі повинна відбуватися всіх сферах економічної діяльності обох держав. Так, актуальним напрямом є транскордонне співробітництво, що зумовлено необхідністю поглиблення інтеграційних процесів України щодо вступу до Європейського Союзу.

Польща виступає найголовнішим торговим партнером України серед країн-членів ЄС. Частка експорту товарів з України до Польщі становить 5,2% від загального експорту України за десять місяців 2015 р., що є найвищим показником серед усіх країн ЄС в торгівлі з Україною.

За десять місяців 2015 року Україна експортувала до Польщі товарів на суму 1,5 млрд. дол. негативною тенденцією стало зменшення показника експорту товарів порівняно з аналогічним періодом минулого року на 30%. Якщо аналізувати такі зміни на тлі загального падіння експорту України внаслідок нестабільної політико-соціальної ситуації та проведення анти-терористичної операції, то показник є досить релевантним загальним тенденціям розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами.

Що стосується імпорту з Польщі в Україну, то за десять місяців 2015 року Україна імпортувала з Польщі товарів на суму 1,7 млрд. дол., при чому зниження імпорту зафіксовано на 26% в порівнянні з минулим роком.

Метою дослідження є виявлення тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі між Республікою Польща та Україною та окреслення шляхів їх покращення.

Результати дослідження. Глобалізація світових товарних ринків, всезростаюче значення зовнішньоекономічних та торговельних відносин, розвиток міжнародної кооперації зумовлюють потребу в поглибленні інтеграційних процесів та неминучу взаємозалежність зовнішньої торгівлі та внутрішньої економіки. Разом з тим, зазначимо, що вкрай висока залежність України від кон'юнктури зовнішніх ринків виступає одним із стримуючих факторів, що впливає на темпи економічного розвитку держави. Відповідно, кризові явища у міжнародній економіці обмежують можливості для нарощування та географічної диверсифікації вітчизняного експорту, що негативно позначається на економіці України.

Вважаємо за доцільне удосконалення нормативно-правової бази зовнішньо-торгівельних операцій України та Республіки Польща, зокрема в частині уникнення подвійного оподаткування, спрощенні митного регулювання та введення спеціальних митних режимів, а також сприяння формуванню довірливої бази між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в рамках українсько-польських економічних угод, в тому числі у сфері торгівлі, прикордонного співробітництва, транспортних перевезень.

Зовнішні торговельні зв'язки між Україною та Республікою Польща слід адаптувати до динамічних умов сучасного міжнародного середовища. Так, доцільним інструментарієм удосконалення співпраці у вказаному напрямі є впровадження сучасних методів транспортно-експедиційного

обслуговування, в тому числі розвиток страхування вантажів при транспортних перевезеннях, удосконалення системи страхування відповідальності суб'єктів господарювання за зовнішньоекономічними контрактами. Це дозволить знизити рівень невизначеності та ризики в українсько-польських зовнішньоторговельних операціях, створить підґрунтя для інтенсифікації двосторонніх відносин у даному напрямі економічного співробітництва.

Розробка довгострокових програм міжнародного співробітництва України з Республікою Польща з окресленням оптимізації збалансованості структури експорту та імпорту товарів і послуг з урахуванням динаміки розвитку національних економік та ризиків глобальної фінансової кризи, на нашу думку, сприятиме активізації співробітництва у форматі двосторонніх відносин з захистом торговельних інтересів обох держав. Разом з тим, зосередження зусиль на створенні українських високотехнологічних товарів та подальшому їх просуванні на європейському ринку сприятиме забезпеченню ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності продукції та послуг вітчизняних компаній для стабілізації національної економіки України.

#### **УДК 339.7**

**Сероветнік Д.В.**

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

**Науковий керівник: Бондарчук В.В.**

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки*

*Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

### **МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ**

У сучасному світі держави не можуть існувати ізольовано. Для забезпечення високого рівня розвитку національної економіки і країни в цілому, між ними встановлюються різнобічні зв'язки і відносини. У світі існує 197 офіційно визнаних країн, які пов'язані між собою різноманітними міжнародними економічними відносинами, які вимагають узгодження інтересів та дій, прийняття взаємних рішень. У період всесвітньої загальної фінансизації, особливу увагу слід приділити саме міжнародним фінансовим відносинам, які є основою міжнародного та регіонального валютно-фінансового співробітництва.

Міжнародні фінансові відносини – це складова частина світової фінансової системи. Основними об'єктами міжнародних фінансових відносин є іноземні інвестиції (прямі та портфельні) позики банківські та небанківські в товари, послуги, технології, робочу силу.

Міжнародні фінансові відносини включають значну кількість складових (рис. 1)

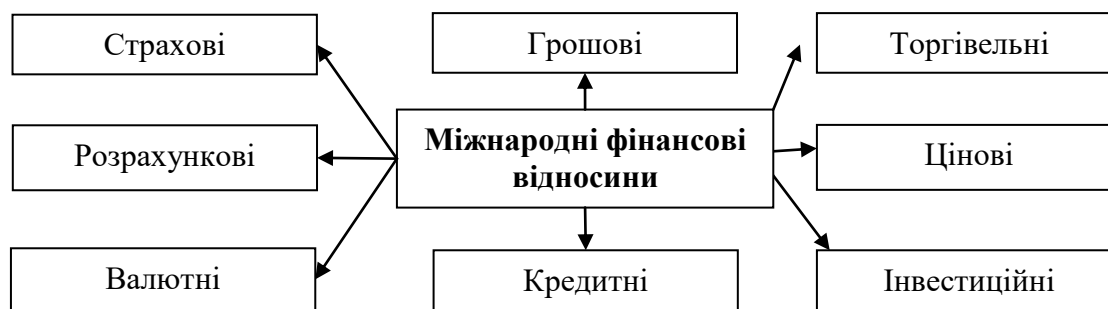


Рис. 1. Різновиди міжнародних фінансових відносин

Потрібно відмітити, що така різноманітність міжнародних фінансових відносин – це «різноманітність в єдності». Фінансові відносини, що виникають у міжнародному економічному житті, характеризується низкою спільних ознак, притаманних усім вищеназаним видам відносин.

По-перше, це грошовий характер цих відносин.

По-друге, обов'язкова участь у них суверенних держав (або міжнародних організацій, які створюються державами).

По-третє, виникнення цих відносин в ході здійснення зовнішньої діяльності цих держав.

Таким чином, об'єктом усіх видів фінансових відносин є грошові зобов'язання. Але міжнародний характер вони одержують лише за умовами виникнення в процесі зовнішньої діяльності держави, виконання їх зовнішніх завдань та функцій. Фінансові відносини ґрунтуються на принципах міжнародного права і, насамперед, на принципі поваги державного суверенітету [1].

На сучасному етапі розвитку національної економіки, а саме на шляху євроінтеграції, Україна є учасником різноманітних міжнародних відносин, в тому числі і фінансових. Одним з найважливіших та з найвпливовіших суб'єктів міжнародних фінансових відносин з Україною є Німеччина, за рівнем розвитку якої Україна поступається в десятки разів.

У 2015 році економіка України скоротилася на 10,6 відсотка (в порівнянні з 7 відсотками в 2014 році), в основному в результаті триваючих бойових дій на сході країни [4]. Однак, починаючи з середини 2015 року з'явилися ознаки стабілізації економічної ситуації в Україні і незначне поліпшення економічних показників. Федеральний уряд підтримує економічний розвиток України в різних формах, в тому числі надання незв'язаного кредиту в розмірі 500 мільйонів євро [4].

Німеччина є одним з найбільш важливих торгових і інвестиційних партнерів України. Основний німецький експорт в Україну є машини, моторні транспортні засоби, хімічні і фармацевтичні вироби, електротовари, харчові продукти і корми. Основними статтями експорту України в Німеччині є текстиль і одяг, метали, хімічні продукти і моторні транспортні засоби.

Створення германо-Української торгової палати і промисловості намічено на 2016 рік, міждержавну угоду з цього питання було підписано в жовтні 2015 р.

В Україні працюють більше 1000 німецьких компаній. На додаток до послуг, що надаються посольством Німеччини, їх інтереси доглядають делегати німецької промисловості і торгівлі в Україні.

Україна входить до числа країн, що беруть участь в тісній співпраці з метою розвитку з Німеччиною на основі міжнародних угод між двома країнами. З 2002 р Німеччина допомагає Україні побудувати демократичну державу, засновану на верховенстві закону і створити ринкову економіку. Німеччина радикально збільшила свою підтримку в 2014 і 2015 роках, пообіцявши субсидії на суму 191 млн. євро тільки в 2015 році. Німецька підтримка зосереджена в таких сферах: енергоефективність, сталий економічний розвиток та децентралізації влади [4].

Що стосується торгівельно-економічного співробітництва України та Німеччини, то у 2015 р. обсяг двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною та Німеччиною склав близько 6,2 млрд. дол. США., скоротившись у порівнянні з 2014 р. на 25% [2].

У 2015 році за обсягами інвестицій, які надійшли зі 138 країн світу до економіки України, ФРН змістилася з другого на третє місце, поступившись лідерством Кіпру та Нідерландам. Станом на 31.12.2015 кумулятивний обсяг інвестицій з цієї країни склав 5,4 млрд. дол. США, що становить 12,5 % від загального обсягу надходження іноземного капіталу в економіку України. Протягом 2015 року обсяг інвестицій з ФРН зменшився на 270 млн. дол. США [2].

Станом на 31.12.2015 найбільші обсяги інвестицій з ФРН залучено у наступні види економічної діяльності:

промисловість – 4,8 млрд. дол. США (-156 млн.дол.США порівняно з 2014 р.) у т.ч.:

металургійне виробництво – 4,3 млрд. дол. США (-82 млн.дол.США)

виробництво гумових виробів – 243 млн. дол. США (-19 млн.дол.США)

оптова та роздрібна торгівля – 245 млн. дол. США (-46 млн.дол.США);

За даними Державної служби статистики на території України зареєстровано близько 4 тис. підприємств із статутним капіталом, залученим з ФРН [2].

Федеральний уряд Німеччини підтримуючу Україну та здійснюючи фінансову допомогу, надав Україні 25 млн. євро для забезпечення проживання в холодний період тимчасовим переселенцям з зони терористичних дій. Також уряд Німеччини надав українському урядові гарантії на суму понад 500 млн. євро за кредитами, спрямованих на відновлення інфраструктури [3].

Сучасні міжнародні фінансові відносини – це процеси, що динамічно розвиваються та впливають на ефективність функціонування будь-якої національної економіки в умовах глобалізації. Державне регулювання в цьому аспекті має бути спрямований на створення збалансованої системи механізмів впливу на валютно-фінансові відносини, що дасть змогу, стимулюючи вітчизняних суб'єктів ринку фінансових послуг, одночасно підвищувати рівень конкурентоспроможності економіки України в цілому. Тож Україні для

швидшого проходження процесу євроінтеграції необхідно зміцнювати свої міжнародні фінансові відносини не тільки з Німеччиною, а й з іншими країнами Європейського Союзу.

#### Список використаних джерел

1. Лазебник Л.Л. Міжнародне фінансове право: Нав. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 312 с.
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/>
3. Фінансова допомога Заходу для України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politkuhnya.info/>
4. Foreign & European Policy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auswaertiges-amt.de/>

**УДК 339.924**

**Ткачук Максим**

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н., доцент**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

#### **ДВОСТОРОННІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВ**

Після розпаду Радянського Союзу, наша ще молода країна, шукала найближчих закордонних союзників. Одним з таких «партнерів» стала саме Польща. З давніх давен наші країни були пов'язані як економічними, так і політичними зв'язками. У зовнішній політиці наші країни йшли до однієї мети – це вступ до Європейського Союзу. Польща реалізувала цю мету вступивши до Союзу в 2004 році. Україна в цьому плані все ще залишається позаду. Але завдяки підтримці з боку польських «союзників» наш народ цілеспрямовано намагається модернізувати державу і увійти до Європейського Союзу.

Будучи двома найбільшими державами Центрально-Східної Європи, Україна і Польща у своїх двосторонніх відносинах повинні враховувати вплив загальноєвропейської та регіональної економічної безпеки, оскільки обидві можуть за ресурсним потенціалом конкурувати за регіональне лідерство. Вже декілька років підряд зростають взаємні торгові обороти. На даний момент, Польща надає суттєву допомогу Україні як в економічному, так і політичному аспектах. Республіка Польща допомагає українцям подолати військову агресію з боку сусідньої Росії.

**Таблиця 1. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в економіці України станом на 31.12.2015 р. та місце Польщі у них**

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 31.12.2015 р. (млн. дол. США)	у % до підсумку
Всього з країн ЄС-28	33042,3	100,0
Кіпр	11744,9	35,5
Нідерланди	5610,7	17,0
Німеччина	5414,3	16,4
Австрія	2402,4	7,3
Велика Британія	1852,5	5,6
Франція	1528,1	4,6
Італія	972,4	2,9
Польща	785,9	2,4
Угорщина	625,4	1,9
Люксембург	371,6	1,1
Інші країни ЄС	1734,1	5,3

Разом з тим, рівень інвестиційного співробітництва між вказаними державами є достатньо низьким (табл. 1), проте укладення Угоди про інтеграцію України до ЄС дещо полегшує співробітництво між Україною та Польщею в контексті зниження бар'єрів для виходу України на європейські ринки, в тому числі ринки капіталів.

Вважаємо, що Україні слід обрати досвід Республіки Польща для забезпечення євроінтеграції, зокрема цікавим є польський досвід реформування та оздоровлення економіки. При цьому економіки обох держав, кожна по-своєму потребують значних інвестицій у модернізацію економічних відносин та всіх систем публічного управління та адміністрування, зокрема економічної допомоги з боку розвинених європейських держав.

Проглянувши результати українсько-польського економічного співробітництва в цілому, необхідно зауважити, що в деяких аспектах вони були визначені процесом економічних перетворень у кожній із країн-партнерів. Успішне реформування польської економіки і криза в Україні зумовили існування не досить ефективної моделі економічної співпраці для України, з домінуванням торгівлі як найбільш простої його форми, яка, до того ж, незважаючи на її постійне зростання, супроводжувалася такими негативними явищами, як пасивне сальдо торгівлі та неефективна структура експортно-імпортних операцій. Перешкодою взаємовигідному економічному співробітництву між обома країнами була відсутність спільної концепції його розвитку, яка б спиралася на національні стратегії соціально-економічного розвитку кожної з держав. у цілому, прогрес у налагодженні та розвитку економічного співробітництва між Україною та Польщею є незаперечним.

Вважаємо, що серед факторів стримування розвитку інвестиційних відносин між Україною та Польщею слід виділити наступні:

- 1) проблеми розвитку системи міжнародних банківських розрахунків в Україні (нестабільність та інші проблеми валютного регулювання);
- 2) високий рівень корумпованості всіх рівнів державного та місцевого



управління в частині вирішення питання організації та ведення бізнесу;

3) нестабільність законодавства України, зокрема в частині оподаткування та зовнішньоекономічних операцій;

4) неврегульованість в Україні питання впровадження та дотримання європейських стандартів якості продукції.

Аспекти двосторонніх економічних відносин Польщі й України дуже перспективні, але Україні необхідно провести значні зміни в умовах діяльності бізнесу, реформувати систему оподаткування для забезпечення її прозорості та стабільності, При цьому для Польщі цікавими можуть бути українські ринки, а також створення спільних підприємств на базі української регіональної інфраструктури.

**УДК 339.924:314.744**

**Шиманська К.В., к.е.н., доцент,**

доцент кафедри міжнародної економіки,

*Житомирський державний технологічний університет*

### **ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ПОЛЬЩІ В ПРОЦЕСІ ЇЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: МОДЕЛЬ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ В УКРАЇНІ**

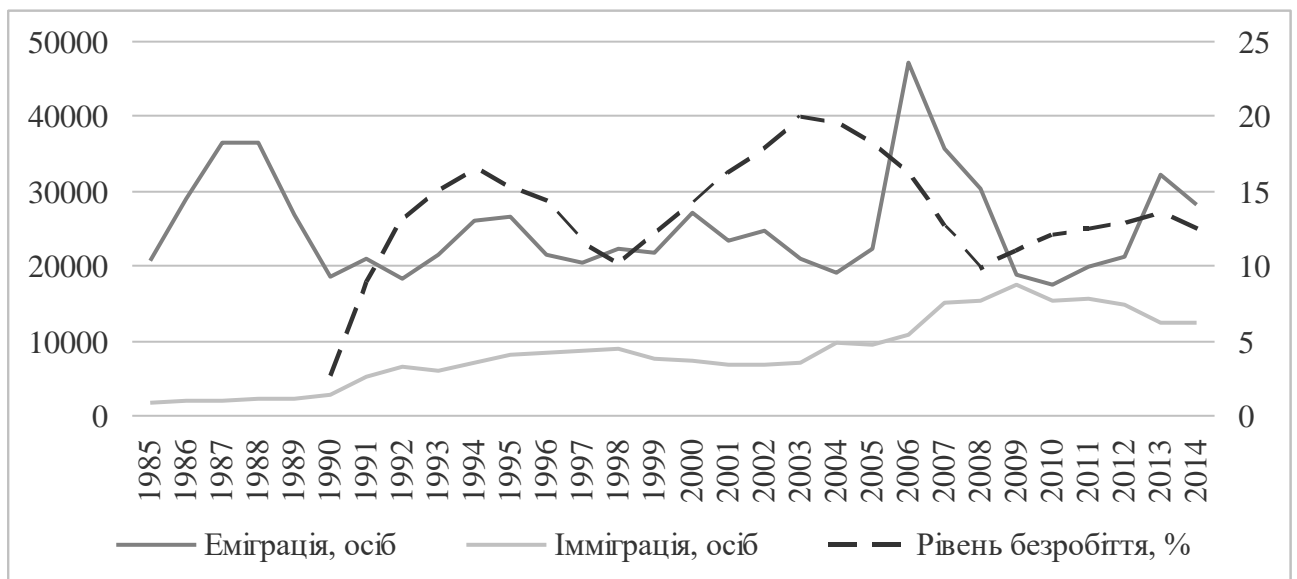
На сьогодні Україна активно долучається до європейських міграційних процесів, які призводять не тільки до перерозподілу трудових ресурсів між країнами Європи, але й спричиняють низку серйозних демографічних та соціально-економічних проблем у державі. Приклад Польщі, яка має безвізовий режим з європейськими країнами, є показовим для визначення тенденцій міграційних процесів на шляху країни до європейської інтеграції та вивчення потенційних проблем цього явища, особливо напередодні скасування візового режиму для України. Міграційні процеси та їх регулювання у світі в цілому та у об'єднаній Європі, зокрема, набувають вирішального стратегічного значення для економіки окремо взятих країн та регіонів світу у зв'язку з тим, що міжнародні міграційні потоки, з одного боку, корелюють з міжнародними фінансовими потоками, а з іншого, – впливають на демографічне становище країни, соціально-економічні показники та кон'юнктуру ринку праці, спричиняють зміни у культурному середовищі населення, а разом часто провокують такі негативні явища, як релігійно-етнічні конфлікти. В цьому контексті актуалізуються і проблеми старіння нації, диспропорції у гендерно-вікових групах населення, зниження рівня народжуваності як джерела природного відтворення населення.

За результатами вивчення динаміки міграційних процесів у Польщі протягом 1966-2014 рр. з'ясовано, що інтенсивність міграційних потоків (переважно еміграційних) за досліджуваний період відрізнялася нестабільністю, швидкими змінами.

Особливої уваги в цьому контексті вимагають трансформації суспільно-

політичного курсу держави, що призводили до відповідних змін у сфері міграційної політики. І оскільки такі події корелювали з показниками еміграції та імміграції одночасно, вивчення факторів впливу на зовнішню міграцію населення проведено за хронологією змін у зовнішній та міграційній політиці Польщі.

Починаючи з 1989-1999 рр. відбувається різке позв'язання імміграції до Польщі, що пов'язано з падінням комуністичного режиму та лібералізацією системи державного управління. Цей період характеризується «відкриттям кордонів» та укладенням двосторонніх угод між Польщею та країнами Європи, перш за все, з Німеччиною. В той же час, в Польщі ухвалюється два документи, що регулюють працю іноземців на її території: Закон про зайнятість (Ustawa o zatrudnieniu) 1989 р. та Закон про зайнятість та протидію безробіттю (Ustawa o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu) 1991 р. В цих нормативно-правових актах знайшли відображення питання про зайнятість іноземців на території Польщі, зокрема щодо видачі дозволів на працевлаштування в Польщі на певний строк та посаду. Такі правові зміни більше урегульовували можливість працевлаштування іноземців на території держави, проте вводили певні обмеження щодо працевлаштування, що пов'язувалося переважно з рівнем безробіття, який на той час фіксувалося.



*Рис. 1. Динаміка зовнішньої міграції населення Польщі (для постійного перебування) протягом 1966-2014 рр. (побудовано за даними Головного управління статистики Республіки Польща [1; 2])*

Різкі зміни були характерні саме еміграції, що приводить до висновку про наявність внутрішніх факторів мотивації населення до міграції. Зауважимо, що порівняння тенденції показника безробіття за той же період часу вказує на існування певної залежності між поширенням цього негативного явища і обсягів еміграції населення Польщі. Так, зростання рівня

безробіття у 1990-1994 рр. призвело до підвищення рівня еміграції у 1992-1995 рр.

Аналогічна залежність динаміки еміграції від рівня безробіття в країні спостерігалась і надалі – зростання безробіття з 10 % до 19,5 % протягом 1998-2003 рр. спровокувало масову еміграцію населення з 2003 р. по 2007 р., проте, варто сказати, що зростання інтенсивності міграції цього разу посилювалося ще таким політичним фактором, як входження Польщі до Європейського Союзу. Тому головними напрямками еміграції поляків стали Німеччина, Великобританія, США, Канада та Ірландія. У зв'язку з цим також дуже гострою для Польщі стала проблема еміграції студентів. Так, Європа прийняла Польщу, долучила її до інтеграційних процесів у всіх сферах, зокрема у сфері освіти, а це, в свою чергу відкрила колосальні можливості академічної та наукової мобільності – студенти отримують дипломи провідних європейських вузів, які дають конкурентні переваги на ринках праці розвинутих європейських країн та США. Що стосується імміграції, то відносно стала її тенденція триває до 2002 р., що суттєво змінюється у зв'язку зі вступом Польщі до Європейського союзу. Остання подія, до речі, спровокувала зростання потоку мігрантів до Польщі майже вдвічі.

Вивчення проблем міграції у Польщі протягом періоду її євроінтеграційних перетворень дозволило сформулювати висновки щодо подібності процесів, що відбувалися як до моменту вступу Польщі до ЄС, так і після цього, з тими процесами, що нині відбуваються в Україні. Зокрема, гостро перед обома державами стоїть проблема еміграції висококваліфікованих працівників з усіх сфер господарської діяльності, що пов'язане з порівняно низьким рівнем оплати праці в Україні, а також тіньовою зайнятістю, що позбавляє найманих працівників соціальних гарантій. Разом з тим, європейські країни є більш цивілізованими в питанні працевлаштування та відрізняються в цілому високим рівнем життя населення, що робить їх привабливим напрямом трудової міграції населення і Польщі, і України.

Різке зростання міграційних потоків відбувалося в Польщі у двох ключових періодах її історичного розвитку: припинення Польської Народної Республіки та подолання комуністичного ладу (1989 р.) і вступ Польщі до Європейського Союзу (2004 р.). Збільшення числі емігрантів було зумовлено також рівнем безробіття. На сьогодні переважними напрямками еміграції поляків є Німеччина, Великобританія, США та Канада, а основними країнами походження іммігрантів стали Україна, В'єтнам, США, Канада, країни Африки та Латинської Америки.

Слід наголосити також на проблемі студентської міграції, що характерне для обох держав: нині у за межами Польщі навчається 48 тис. студентів, і лише п'ята частина з них реально збирається повертатися. Таким чином студенти-емігранти потенційно поповнюють ринок праці приймаючої країни з низькою ймовірністю повернення на Батьківщину, а країні походження у зв'язку з цим загрожує ризик старіння населення, підвищення навантаження на пенсійні фонди, зростання обсягів соціальних трансфертів.

### **Список використаних джерел:**

1. Głowne kierunki emigracji i imigracji w latach 1966-2014 migracje na pobyt staly / Główny Urząd Statystyczny [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-ludnosci/glowne-kierunki-emigracji-i-imigracji-w-latach-1966-2014-migracje-na-pobyt-staly,4,1.html>

2. Sytuacja demograficzna Polski: Raport 2014–2015 [Електронний ресурс] / Rządowa Rada Ludnościowa. - Zakład Wydawnictw Statystycznych. – Warszawa, 2015 – режим доступу: [http://bip.stat.gov.pl/download/gfx/bip/pl/defaultst\\_ronaopisowa/461/1/1/sytuacja\\_demograficzna\\_polski\\_raport\\_2014\\_2015.pdf](http://bip.stat.gov.pl/download/gfx/bip/pl/defaultst_ronaopisowa/461/1/1/sytuacja_demograficzna_polski_raport_2014_2015.pdf)

**УДК 339.146.4**

**Шпедько А.К.**

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н., доцент**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **РИНКИ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВХОДЖЕННЯ НА НИХ УКРАЇНИ**

1 січня 2016 року стало знаковим для України в плані євроінтеграції, адже саме цього дня стала чинною Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Згідно з цією угодою, європейський ринок товарів та послуг повинен стати доступним для українських підприємців. Для економіки України та вітчизняних виробників внутрішній ринок ЄС є дуже перспективним, оскільки налічує близько 500 мільйонів потенційних споживачів.

Торгівля з країнами Європи відбувається в основному по таких напрямках: сільське господарство, металургія та переробка сировини. За підсумками 2014 р. у зв'язку з військовими діями на Донбасі, де розміщено багато промислових потужностей, знизилась частка продукції машинобудування та хімічної промисловості. Цього ж року відбувся певний перерозподіл в частках поставок українських товарів за напрямками. Так, зменшилась частка металургії, при цьому відбулась переорієнтація на продукцію харової промисловості. Причинами цього є високий урожай зернових культур, а також торгові преференції ЄС, за допомогою яких, хоч не повністю, але все ж вдалось компенсувати обмежений доступ на ринок Росії. Обсяг експорту в ЄС у 2014 р. склав \$1 млрд, а обсяг падіння дорівнював 31%.

Серед інших товарів, які Україна поставляє на ринок ЄС, є: органічна продовольча продукція, мед, соки, вино, алюмінієві упаковки для продуктів, прасувальні дошки, устаткування для виміру рівня радіації. Великою популярністю користується український мед. За минулий рік експорт цього

продукту склав близько 20 тис. т. Найбільшими імпортерами стали Польща, Німеччина та Іспанія. Перспективу в плані імпорту мають і наші соки, але вони не настільки популярні. За рекомендаціями експертів, що зайняти вільні ніші у поставці соків, необхідно розвиватись у преміум-сегменті.

Стосовно органічної продукції, то на її поставку на ринок ЄС встановлені нульові ставки мита, а також відсутні квоти, що робить вигідним експорт такої продукції. Інша ситуація з поставкою алюмінієвих упаковок, адже на європейському ринку наявні національні виробники цієї продукції, тому нашим підприємцям варто звернути увагу на ринки східноєвропейських країн. На цих ринках конкурувати приходиться з імпортерами, а значить на рівних умовах. Також з України в Європу везуть дитячі іграшки, поліграфію. Ці типи продукції не є стандартними для глобального експорту. В ЄС досить високий розвиток має ринок поліграфії та супутньої продукції. Але через науково-технічний прогрес, використання нових девайсів та надання переваги Інтернету, ситуація в цьому сегменті ринку не найкраща. Масове використання Інтернету спричиняє витіснення книг, газет, журналів, тому даний ринок з кожним роком скорочується. Не зважаючи на це, українські поліграфічні підприємства мають шанс налагодити постачання до Австрії, Чехії та Польщі.

Що стосується експорту-імпорту між ЄС та Україною, то тут торговельні потоки мають суттєві відмінності: з України більше продається сільгоспсировина, а купуються машини та устаткування. Країнами-імпортерами української сільськогосподарської сировини є Німеччина, Італія, Франція, Іспанія, Польща, Нідерланди, Бельгія.

Разом з тим, повного доступу до європейських ринків Україна не має. Обмеженнями виступають встановлені квоти на імпорт українських продуктів. Введено тарифні квоти на 36 видів продукції (борошно, мед, крупи, м'ясо птиці, молочні продукти та сухе молоко, гриби) [2]. Встановлення квот означає, що наші виробники можуть експортувати на ринок ЄС продукцію лише в певних обсягах. Після того, як ці обсяги використані, виробники змушені платити мито на подальші поставки.

За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2015 році квота на яйця використана всього на 5%, на цукор – 98,9%, на м'ясо птиці, кукурудзу, пшеницю і борошно, овес, ячмінну крупу, мед, оброблені томати квоти використані на 100%. Порівняно з цим український ринок є більш доступним для європейських виробників. Україна ввела лише три квоти для підприємців Європи – на цукор, свинину і м'ясо птиці [2]. Тобто, вітчизняні виробники знаходяться у менш вигідному становищі, ніж європейські. На перший квартал 2016 року була встановлена квота на м'ясо птиці в розмірі 4 тис. т (на рік – 16 тис. т). При цьому попит на українську курятину є набагато вищим, становить приблизно 100 тис. т. Після повного використання квоти, експортерам доводиться платити мито в 1024 євро за кожну наступну тону [3]. При такій ставці мита практично нереально конкурувати з європейськими виробниками. Зважаючи на ці факти, для зростання українського експорту велике значення має скорочення ввізних мит та створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ).

В Польщі попитом користуються послуги, які можна надавати онлайн: ІТ-послуги, переклади, послуги у сфері дизайну і реклами, які надаються українськими компаніями або фрилансерами в режимі віддаленого доступу [1]. Перешкодою для тіснішої взаємодії у цьому напрямку є недостатній рівень володіння іноземними мовами, зокрема англійською та польською, з української сторони. Попит польських компаній на такого роду послуги, зумовлений перш за все ціною, в Україні ці послуги порівняно дешевші ніж на внутрішньому ринку Польщі. Також є попит на будівельні послуги та проектування. Польські торгові центри також являються основним ринком збуту для української випічки. Враховуючи те, що пекарні та ринок збуту мають знаходитись на короткій відстані, основними експортерами випічки є західно-українські компанії. Деякі з цих компаній виготовляють та продають продукцію під торговою марку торгових центрів-імпортерів.

Досить високим попитом користуються давальницькі послуги. Наприклад, з пошиття одягу. В країнах ЄС законодавством встановлені досить високі заробітні плати для швачок, тому більшість компаній віддають переваги аутсорсингу у цій сфері. Українські компанії з пошиття працюють на ринок Німеччини, Франції, Італії. За даними Державної служби статистики, за обсягами експорту найбільші показники у 2014 році мають виробники із Закарпатської, Волинської, Львівської, Івано-Франківської, Тернопільської областей [1].

Розширення Угоди про вільну торгівлю з ЄС сприятиме не тільки збільшенню експорту, але й підвищенню імпорту європейських товарів до України. Вітчизняні виробники будуть змушені витримувати конкуренцію як на ринку Європи так і на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим інфраструктурна модернізація економіки України пришвидшить процес не формальної, а реальної інтеграції нашої держави у європейський економічний простір на основі стандартизації виробничих процесів, впровадження екологічних технологій та технічних інновацій. Це дозволить виробляти продукцію високої якості, здатну конкурувати на європейських ринках.

### **Список використаних джерел**

1. Глобальні ринки. Які товари чекають у ЄС. // Мій бізнес. - 7 липня 2015 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=24820>

2. Литвин О. ЗВТ і квоти: що заважає Україні "завоювати" ринок Європи / О. Литвин // Сегодня. - 4 Лютого 2016 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/zst-i-kvoty-cho-meshaet-ukraine-zavoevat-rynok-evropy-688572.html>

3. Литвин О. Україна більше не може без мит продавати в ЄС курятину, мед, цукор: як працюють квоти / О. Литвин // Сегодня. - 19 Березня 2016 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/zst-i-kvoty-cho-meshaet-ukraine-zavoevat-rynok-evropy-688572.html>

## МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА КРАЇН ЄРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Одним із економічних показників рівня розвитку країни є заробітна плата, це один з факторів підвищення продуктивності праці. Мінімальна заробітна плата є своєрідною гарантією держави працівнику.

Рівень життя працівника прямо пропорційно залежить від зарплати, заробітна плата сприяє підвищенню рівня продуктивності компанії, що важливо роботодавцю, для держави заробітна плата – одне із джерел надходжень до бюджету. Висока заробітна плата є однією із основних причин добробуту громадян і розвитку країни.

Щодо законодавчих положень, які регламентують норми державного регулювання оплати праці, то у відповідному розділі Закону України “Про оплату праці” заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавця виплачує працівникові за виконану ним роботу [5].

В Україні на 01 січня 2016 р. заробітна плата встановлена в 4 рази менша від найнижчої мінімальної заробітної плати та в 36,5 разів менша від найвищої мінімальної заробітної плати країн Євро Союзу (табл. 1).

**Таблиця 1. Мінімальна заробітна плата у країнах-членах ЄС та Україні станом на січень 2016 р. (побудовано за даними Eurostat [1], НБУ [4]. Взяти дані станом на 1 січня 2016 року.**

Країна	Мінімальна заробітна плата станом на січень 2016 р. Євро на місяць	Рейтинг країн по найвищій заробітній платі в ЄС за даними Eurostat	Країна	Мінімальна заробітна плата станом на січень 2016 р. Євро на місяць	Рейтинг країн по найвищій заробітній платі в ЄС за даними Eurostat
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Болгарія	215	21	Греція	684	10
Румунія	233	20	Мальта	728	9
Литва	350	19	Іспанія	764	8
Угорщина	353	18	Франція	1467	7
Чехія	366	17	Німеччина	1474	6
Латвія	370	16	Бельгія	1502	5
Словакія	405	15	Нідерланди	1508	4
Хорватія	408	14	Великобританія	1529	3
Естонія	430	13	Ірландія	1548	2

Продовження табл. 1

1	2	3	1	2	3
Польща	431	12	Люксембург	1923	1
Португалія	618	11			
<b>Примітка:</b>					
01.01.16 р.	26.223129		1378	52.55	
Дата	Офіційний курс гривні до Євро(100 EUR), грн.		Мінімальна заробітна плата в Україні		
			грн.	євро, EUR	

Проаналізувавши динаміку мінімальної заробітної плати в Україні за 2010-2016 рр. (рис.1) за даними Державної служби статистики України можна стверджувати про зростання заробітної плати в гривнях. Але при перерахунку мінімальної заробітної плати в іноземну валюту (EUR) за оціційним курсом спостерігається тенденція до її зменшення.

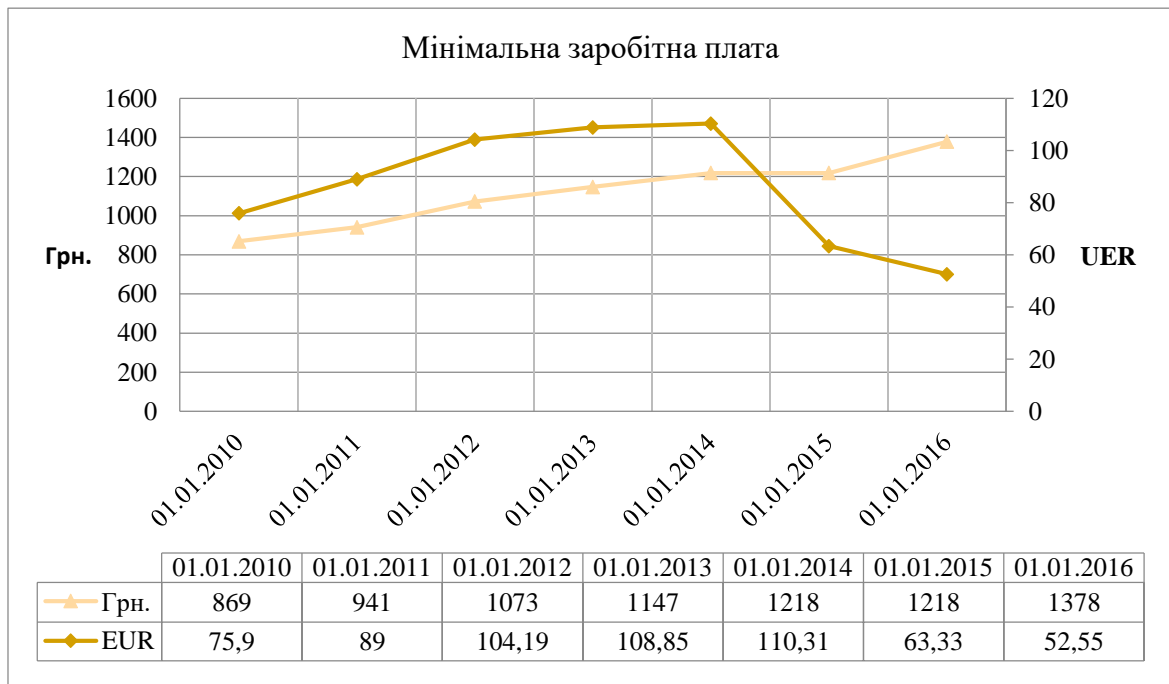


Рис. 1. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні у 2010-2016 рр. у національній валюті, євро, за офіційним курсом НБУ (побудовано на основі даних Міністерства фінансів України [2], [3]).

Якщо зростання мінімальної заробітної плати в Україні відносно світової валюти (EUR) не завжди позитивне, то це свідчить про неможливість українців задовільнити свій попит, а навпаки його зменшити.

За рівнем мінімальної заробітної плати серед країн Європейського Союзу, до яких ми постійно прагнемо, Україна посідає одне з останніх місць, відстаючи від країн ЄС як мінімум в три рази.

В Україні розмір мінімальної заробітної плати визначається з



урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості [5].

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України не рідше одного разу на рік у законі про Державний бюджет України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів, представників професійних спілок, роботодавців, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди, та переглядається залежно від зміни розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [5].

Але всі суб'єкти, які в Україні визначають розмір мінімальної заробітної плати, не можуть ніяк вплинути на реальне необхідне визначення зарплати працівника відповідно до задоволення потреб, з урахуванням цін на світовому ринку товарів та послуг. Оскільки розмір мінімальної заробітної плати визначається за допомогою встановленого за застарілою методикою прожиткового мінімуму, виходячи з макроекономічних розрахунків стосовно до можливостей економіки, а не обґрунтованих потреб найманих працівників. Добову потребу в поживних речовинах, прийнятих за основу при встановленні норм харчування в натуральних продуктах, затверджено наказом Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656, але їх загальна енергетична цінність є майже на чверть нижчою від наймінімальніших з цих показників, рекомендованих Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ).

В Україні розмір заробітної плати реально визначається рівнем розвитку країни, а не необхідним розрахунком прожиткового мінімуму.

Як зазначалося вище, згідно із Законом України "Про оплату праці" джерелами оплати праці є: для недержавних підприємств – частина доходу та інші кошти, отримані в результаті їх господарської діяльності; для державних (установ та організацій, що фінансуються з бюджету), – кошти, які виділяються з відповідних бюджетів, а також частина доходу, отриманого в результаті господарської діяльності та з інших джерел.

### Список використаної джерел

1. Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015 / Eurostat [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6652357/3-26022015-AP-EN.pdf/42097ff5-231b-4116-b0cf-8a28ca316f84>
2. зарплата (Україна) / Финансовый портал Минфин [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>
3. Основні показники соціально-економічного розвитку України у 2015 р. / Державна служба статистики України.– [Електронний ресурс] – Режим

доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/mp/op\\_u/op1015\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/mp/op_u/op1015_u.htm)

4. курс гривні щодо іноземних валют / Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?region=bai1y>

5. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z950108.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z950108.html).

## УДК 339

**Редько К.О.**

*Житомирський державний технологічний університет*  
Науковий керівник – **Шиманська К.В., к.е.н., доцент**  
доцент кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

### **ПЕРСПЕКТИВИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ**

Незважаючи на значні теоретичні та практичні розробки, питання інтеграції України в Європейський Союз (ЄС) є і до тепер актуальним. Вхід України в ЄС є стратегічною метою, оскільки Україна прагне бути не тільки географічною частиною Європи, але й повноцінним учасником її політичних, економічних та культурних процесів. Досягнувши даної мети Україна зможе повноцінно захищати національні інтереси, будувати економічно розвинену і демократичну державу, зміцнювати позиції у світовій системі міжнародних відносин. Повноцінна інтеграція України до ЄС стане основою та рушійною силою модернізаційних процесів у державі.

Одним з важливих кроків для досягнення цієї цілі є вхід України на європейські ринки. З 1 січня 2016 року між ЄС та Україною розпочато реалізацію економічної частини Угоди про асоціацію, зокрема в частині функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Так, Міністерством економічного розвитку України разом з іншими уповноваженими державними органами та Урядовим офісом з питань Європейської інтеграції із залученням аналітиків європейського союзу розроблявся Проект деталізованого Плану заходів з імплементації розділу економічної частини Угоди про асоціацію на 2016-2019 рр.

Як показує вивчення обставин та умов впровадження зони вільної торгівлі з ЄС, значний вплив на затягування початку реалізації торгівельної складової Угоди спричинила не тільки геополітична криза з Росією, а й недоліки інституційного середовища регулювання економічних, в т.ч.

зовнішньоекономічних відносин України. Разом з тим, з 2016 р. глибока та всеохоплююча зона вільної торгівлі почала своє функціонування, а Україна не відмовилася від запровадження норм та стандартів ЄС у національне законодавство.

Вказаний вище План заходів передбачає низку завдань у таких сферах, як технічні вимоги, виконання санітарних та фітосанітарних норм, дотримання прав інтелектуальної власності, урегулювання державних закупівель, особливості вирішення питань митного оформлення. Подальше ефективне функціонування зони вільної торгівлі з ЄС вимагає від України виконання всіх вимог для забезпечення повноцінної її участі у торгівельній співпраці. “План також враховує вже актуалізовані акти законодавства ЄС, імплементація яких дозволить гармонізувати українські стандарти зі стандартами ЄС, що позитивно вплине як на споживачів продукції та послуг на внутрішньому ринку України, так і на виробників української продукції та послуг для їх експорту до ринку ЄС” [1].

Вважаємо, що імплементація норм та правил ЄС щодо стандартизації української продукції забезпечить можливість входження українських товаровиробників на українські ринки, сприятиме зростанню припливу іноземних інвестицій в економіку нашої держави, а також розширить можливість активізації експорту послуг, в тому числі у послуг виробничого характеру.

В цілому, передбачене Угодою скасування торгових мит майже на всю номенклатуру товарів, нівелювання тарифних та нетарифних обмежень імпорту товарів з України дозволить певним чином відкрити шлях українським виробникам на європейські ринки за умов дотримання ними вказаних вище стандартів якості продукції.

За такого виду міжнародної економічної інтеграції України в ЄС очікується підвищення результативності економічної діяльності підприємств-експортерів за рахунок зростання норми прибутку від скасування ввізних мит ЄС та можливості українських підприємств брати участь в конкурсах щодо державних закупівель з країн ЄС;

Недоліком складової Угоди щодо зони вільної торгівлі є певна нерелевантність її положень щодо потенційної структури українського експорту. Як відмічають деякі фахівці, на момент обговорення її умов ключовою статтею експорту України “вважалася продукція металургії, однак війна на сході країни істотно знизила цей потенціал. Зараз ключовою статтею українського експорту стала агропродукція, що вимагає коригування документа” [2].

Усі ці складності не зменшують можливості, що відкрилися для України. Потрібно усвідомлювати, що позитивний ефект від ЗВТ з ЄС буде поступовий, і на миттевість не варто сподіватися. Для того щоб позитивний ефект був помітніший в 2016 році Україні необхідно зробити великий крок в адаптації європейських техстандартів.

### **Список використаних джерел**

1. Підготовлено План заходів з імплементації економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на 2016-2019 роки / Урядовий офіс з питань

європейської інтеграції [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art\\_id=248830202&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=248830202&cat_id=244276429).

2. Панченко Ю. Україна та ЄС офіційно розпочали вільну торгівлю. Що це означає? // Європейська правда [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.euointegration.com.ua/articles/2016/01/1/7042902/>.

**УДК 339:657**

**Солом'янюк А.Є.**

*Житомирський державний технологічний університет*

Науковий керівник – **Романчук К.В., д.е.н., сертифікований аудитор,**  
завідувач кафедри міжнародної економіки  
*Житомирський державний технологічний університет*

## **РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ: МСФЗ ТА ДИРЕКТИВА ЄС**

Нематеріальні активи є винятковими відносно своїх особливостей, складу, властивостей та рівня впливу на фінансовий стан підприємств і його подальші результати господарської діяльності, тому дослідження регулювання бухгалтерського обліку та аудиту операцій з нематеріальними активами є поширеним та актуальним завданням.

Головною ціллю регулювання операцій з нематеріальними активами в Україні є:

- визначення єдиних правил ведення та організації бухгалтерського обліку та аудиту операцій з нематеріальними активами, які є загальнообов'язковими для всіх підприємств та які гарантують і захищають інтереси власників;
- удосконалення системи бухгалтерського обліку та аудиту операцій з нематеріальними активами.

Відповідно до МСФЗ 38 “Нематеріальні активи” – це немонетарні активи, які не мають фізичної форми та можуть бути ідентифіковані. В якості нематеріальних активів підприємства можуть бути визнані ліцензії, патенти, авторські права, кінофільми, переліки клієнтів, права на іпотечне обслуговування, квоти на імпорт, франшизи, взаємовідносини з клієнтами чи постачальниками, маркетингові права та інші об'єкти. Тільки за умови, якщо до цих об'єктів застосовуються та виконуються три вимоги: [1]:

- 1) актив може бути ідентифікований
- 2) отримання контролю над ресурсом

3) отримання економічної вигоди в майбутньому

Стандарт також визначає, як оцінювати балансову вартість нематеріальних активів і вимагає розкриття певної інформації про нематеріальні активи.

Відповідно до Директиви 2013/34/ЄС, нематеріальні активи списуються протягом строку їх корисного використання. В унікальних випадках, коли строк експлуатації гудвілу та витрати на розробку не можуть бути достовірно визначені та оцінені, тоді такі активи будуть списуватись протягом їх максимального строку, який встановлений. Даний строк не повинен складати більше десяти років, але не може бути менше п'яти років.

У примітках до фінансової звітності має зазначатися пояснення строку, протягом якого списується гудвіл. Також у примітках до фінансової звітності господарські підприємства та підприємства з державною часткою власності, відповідно до основних положень цієї Директиви, розкривають інформацію про окремі складові нематеріальних активів[2]:

- ціну придбання або собівартість або, у випадку застосування альтернативного методу оцінки, справедливу вартість або переоцінену вартість станом на початок та кінець поточного року,
- надходження, вибуття та відчуження протягом поточного року,
- накопичене коригування вартості станом на початок та кінець фінансового року,
- коригування вартості, нараховане протягом року,
- зміни в накопиченому коригуванні вартості стосовно надходження, вибуття та відчуження протягом року.

В даний час ми спостерігаємо, тенденцію поширення використання міжнародних стандартів. Міжнародні стандарти містять узагальнену систему різних країн і таким чином мають вплив на розвиток національної системи бухгалтерського обліку та звітності, тому що є основою для багатьох країн, що розвиваються, та які створюють національні стандарти. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків [3]. Принципи, які є основою формування фінансової звітності відповідно МСФЗ, роблять її більш адекватнішою, актуальнішою і здатною відобразити реальний фінансовий та майновий стан підприємства. Досить важливе значення МСФЗ має як для іноземних інвесторів, які в першу чергу звертають на це увагу, але й для потенційних національних інвесторів, які готові вкладати ресурси. Все це доводить, що необхідно впроваджувати МСФЗ для всіх секторів економіки України.

### Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38. "Нематеріальні активи" IASB. [Електронний ресурс] / Режим доступу.: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050)
2. Директива 2013/34/ЄС ЄС. [Електронний ресурс] / Режим доступу.: <http://www.conformance.co.uk/adirectives/doku.php?id=batteries>
3. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування // Бухгалтерський облік і аудит. –2007. –№ 11. –С. 43-58.

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ**

На даний момент проблема покращення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку набуває все більшої актуальності. Для України важливим фактором є створення передумов та подальший розвиток ринкових процесів для її успішної інтеграції в світову спільноту і визначення свого місця на міжнародному ринку.

Конкурентоспроможність підприємств базується на якості, швидкості прийняття рішень, технічному перевагу, обслуговуванні продукту, унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів.

Конкурентоспроможність продукції є вагомим критерієм доцільності виходу вітчизняної продукції на зовнішній ринок задля задоволення потреб споживачів. Україна має значні природні переваги: досить вигідне географічне положення, багаті природні ресурси, відносно сприятливі кліматичні умови, велика кількість кваліфікованої робочої сили тощо. Проте це тільки потенційні переваги, які потрібно розвивати і реалізувати[4].

Агропромисловий комплекс України (АПК) – це важливий сектор національної економіки, що об'єднує різні види економічної діяльності при виробництві сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, а також доставці їх до кінцевого споживача. В агропромисловому комплексі формується близько 18 % ВВП, він є одним з основних бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки.

Шляхами розвитку аграрного сектору в Україні мають бути такі:

– забезпечення ефективності внутрішнього ринку та цінового регулювання;

– сприяння підвищенню ефективності та конкурентоспроможності агровиробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках;

– забезпечення цільового спрямування коштів від продажу сільськогосподарської продукції на розвиток аграрного сектору економіки;

– активізація інвестиційної діяльності у сільськогосподарському виробництві має спрямовуватися на оновлення матеріально-технічної бази підприємств, має відбуватися запровадження новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшення інфраструктури аграрного виробництва;

– оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств, що сприятиме нарощуванню виробництва конкурентоспроможної продукції та підвищенню рівня власної продовольчої безпеки, зростанню ефективності аграрної галузі;

– реформування земельних відносин і перебудова всієї системи організації аграрного виробництва, створення умов для ефективного використання потужного ресурсу зростання національної економіки, поліпшення умов життя та праці значного прошарку населення України;

– підвищення якості продуктів харчування та їх відповідності міжнародним стандартам, це має забезпечити виробництво стандартизованої продукції сільськогосподарства та наповнення внутрішнього ринку високоякісними продуктами харчування та відповідність продукції для експорту в інші країни;

– охорона земель і підвищення родючості ґрунтів мають спрямовуватися на стимулювання землекористувачів до ведення раціонального використання сільськогосподарських угідь, запровадження систем ґрунтозахисних систем ведення землеробства.

Орієнтація сільськогосподарських підприємств на вирощування рентабельних зернових, а також олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок різноманітної продукції харчування. Останнім часом спостерігається недовиробництво окремих малорентабельних або збиткових сільськогосподарських культур, зокрема круп'яних, що призводить до зниження пропозиції їх на ринку, появи ажіотажного попиту та стрімкого подорожчання товару [1].

Задля підвищення врожаю потрібно забезпечувати відокремлення виробництва органічної продукції (сировини) від виробництва неорганічної продукції (сировини); продукції перехідного періоду; використовувати технології виробництва, які будуть запобігати забрудненню або мінімізують будь-яке збільшення забруднення навколишнього середовища; забезпечувати утилізацію відходів та побічних продуктів рослинного і тваринного походження у процесі виробництва органічної продукції; запобігати процесам утилізації пестицидів й агрохімікатів, отриманих шляхом хімічного синтезу, на територіях, де виробляють та зберігають органічну продукцію (сировину); враховувати місцевий та регіональний екологічний стан територій під час вибору продукції для виробництва; забезпечувати мінімальне використання невідновлюваних ресурсів та зовнішніх ресурсів; забезпечувати збереження та відтворення родючості ґрунтів [2].

За даними державної служби статистики, станом на 2015 рік поголів'я свиней в Україні скоротилося на 3,6%, але й імпорт свинини з-за кордону скоротився більше ніж у 8 разів.

Задля підвищення якості вирощування тварин потрібно: реалізовувати державну політику, спрямовану на створення, збереження, відтворення та раціональне використання племінних ресурсів; створення високопродуктивного поголів'я тварин у господарствах населення; поліпшення генетичної якості тварин; забезпечення функціонування єдиної

системи селекції у тваринництві; ефективне використання в селекційному процесі найцінніших світових генетичних ресурсів; збереження генофонду існуючих, локальних і зникаючих порід; формування власного експортного потенціалу племінних ресурсів; створення та матеріальне забезпечення функціонування державної племінної служби [3].

Щоб посилити конкурентоздатність, українській економіці слід зосередити свої зусилля на розвитку креативного людського капіталу, конкурентоспроможних галузей промисловості, високих технологій тощо.

#### **Список використаних джерел**

1. Жаліло Я.А. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.

2. Конституція України. Закон України “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” № 425-VII від 03. 09. 2013 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20 – 21. – 721 с.

3. Угнівенко А.М. Селекція сільськогосподарських тварин / А.М. Угнівенко, В.П. Коваленко, Ю.Ф. Мельник / За заг. ред. Ю.Ф. Мельника, В.П. Коваленка та А.М. Угнівенка. – К.: 2007. – 554 с.

4. Школьний О.О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств [Текст] / О.О. Школьний: монографія. – Умань: Уманський державний аграрний університет, 2007. – 308 с.



Наукове електронне видання

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ МОЛОДІЖНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ

**“Економічний розвиток європейських країн  
контексті інтеграційних процесів:  
уроки для України”**

**ТЕЗИ ВИСТУПІВ**

Редактор *д.е.н., доц. К.В. Романчук*

Технічний редактор *к.е.н., доц. А.В. Рабошук*

Комп'ютерна верстка *О.С. Долечек, Т.М. Камінська*

Художник обкладинки *В.В. Кучер*