



ВОСТОЧНО ЕВРОПЕЙСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

#4(56), 2020 часть 3

Восточно Европейский научный журнал

(Санкт-Петербург, Россия)

Журнал зарегистрирован и издается в России В журнале публикуются статьи по всем научным направлениям.

Журнал издается на русском, английском и польском языках.

Статьи принимаются до 30 числа каждого месяца.

Периодичность: 12 номеров в год.

Формат - A4, цветная печать

Все статьи рецензируются

Бесплатный доступ к электронной версии журнала.

Редакционная коллегия

Главный редактор - Адам Барчук

Миколай Вишневецки

Шимон Анджеевский

Доминик Маковски

Павел Левандовски

Ученый совет

Адам Новицки (Варшавский университет)

Михал Адамчик (Институт международных отношений)

Питер Коэн (Принстонский университет)

Матеуш Яблоньски (Краковский технологический университет имени Тадеуша Костюшко)

Петр Михалак (Варшавский университет)

Ежи Чарнецкий (Ягеллонский университет)

Колуб Френнен (Тюбингенский университет)

Бартош Высоцкий (Институт международных отношений)

Патрик О'Коннелл (Париж IV Сорбонна)

Мацей Качмарчик (Варшавский университет)

#4(56), 2020 part 3

Eastern European Scientific Journal

(St. Petersburg, Russia)

The journal is registered and published in Russia

The journal publishes articles on all scientific areas.

The journal is published in Russian, English and Polish.

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor-in-chief - Adam Barczuk

Mikolaj Wisniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Pawel Lewandowski

Scientific council

Adam Nowicki (University of Warsaw)

Michal Adamczyk (Institute of International Relations)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jablonski (Tadeusz Kosciuszko Cracow University of Technology)

Piotr Michalak (University of Warsaw)

Jerzy Czarnecki (Jagiellonian University)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Institute of International Relations)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (University of Warsaw)

**Давид Ковалик (Краковский
технологический университет им. Тадеуша
Костюшко)**

**Питер Кларквуд (Университетский
колледж Лондона)**

Игорь Дзедзич (Польская академия наук)

**Александр Клиmek (Польская академия
наук)**

**Александр Роговский (Ягеллонский
университет)**

Кехан Шрайнер (Еврейский университет)

**Бартош Мазуркевич (Краковский
технологический университет им. Тадеуша
Костюшко)**

Энтони Маверик (Университет Бар-Илан)

**Миколай Жуковский (Варшавский
университет)**

**Матеуш Маршалек (Ягеллонский
университет)**

**Шимон Матысяк (Польская академия
наук)**

**Михал Невядомский (Институт
международных отношений)**

Главный редактор - Адам Барчук

**Dawid Kowalik (Kracow University of
Technology named Tadeusz Kościuszko)**

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dziedzic (Polish Academy of Sciences)

**Alexander Klimek (Polish Academy of
Sciences)**

Alexander Rogowski (Jagiellonian University)

Kehan Schreiner (Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Tadeusz Kościuszko
Cracow University of Technology)**

Anthony Maverick (Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (University of Warsaw)

Mateusz Marszałek (Jagiellonian University)

**Szymon Matysiak (Polish Academy of
Sciences)**

**Michał Niewiadomski (Institute of
International Relations)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 экземпляров.

Отпечатано в ООО «Логика+»

198320, Санкт-Петербург,

Город Красное Село,

ул. Геологическая,

д. 44, к. 1, литера А

«Восточно Европейский Научный Журнал»

Электронная почта: info@eesa-journal.com,

<https://eesa-journal.com/>

1000 copies.

Printed by Logika + LLC

198320, Region: St. Petersburg,

Locality: Krasnoe Selo Town,

Geologicheskaya 44 Street,

Building 1, Litera A

"East European Scientific Journal"

Email: info@eesa-journal.com,

<https://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бовкун Н.В., Меринская Е.Е., Меринская И.С.

НОВЫЕ ПРОФЕССИИ В СВЕТЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dosskaliyeva B.B., Matenova Zh.N.

HOUSING PROGRAMS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AFFORDABLE HOUSING 2020 IN KAZAKHSTAN:
PROGRAM CONDITIONS AND GAPS11

Киш Л. М.

ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА13

Кубай О.Г.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ
.....21

Nikolova M.A., Velkovski V.Y.

CHARACTERISTICS AND SPECIFICI OF THE TERRITORIAL SUSTAINABLE POLICIES IN THE AGRARIAN SECTOR OF
THE REPUBLIC OF BULGARIA.....29

Герасименко Ю.В., Пчелянская Г.О.

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ НАЛАГОДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ
ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН33

Krupka M.I., Rushchyshyn M.O.

FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES AND THE WAYS OF OPTIMIZING THEM IN MODERN CONDITIONS40

Савіцький А.В.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ В
КОНТЕКСТІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....47

Иманбекова Ч.О.

ВОПРОСЫ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ
В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ53

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Коноплянникова Т.В., Хитрова М.М.

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ДОГОВОР – НОВЫЙ ВИД НАСЛЕДОВАНИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ59

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 37.014.4
ГРНТИ 06.81.23

Bovkun N. V.

*Ph. D., associate Professor of Economics Department
Saint Petersburg state University of civil aviation
38 Pilotov street, Saint Petersburg, Russian Federation*

Marinskaia E.E.

*senior lecturer of Economics Department
Saint Petersburg state University of civil aviation
38 Pilotov street, Saint Petersburg, Russian Federation*

Marinskaia I. S.

*Student of the 11th grade
of the State budget educational institution school 606
with advanced study of English
2/13 Moskovskaya str., Pushkin, Saint Petersburg, Russian Federation*

NEW PROFESSIONS IN THE LIGHT OF THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Бовкун Наталья Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономика
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Пилотов, д. 38*

Меринская Екатерина Евгеньевна

*старший преподаватель кафедры Экономика
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Пилотов, д. 38*

Меринская Ирина Станиславовна

*Ученица 11 класса
Государственного бюджетного образовательного учреждения школа 606
с углубленным изучением английского языка
Российская Федерация, Санкт-Петербург, Пушкин, Московская ул., 2/13*

НОВЫЕ ПРОФЕССИИ В СВЕТЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Summary. the article considers the issues of determining the key problems and priority directions of changing the landscape of professional employment of a modern person. The article is based on reviews of the main trends in the labor market in terms of the formation of new professions.

Аннотация. в статье рассматриваются вопросы определение ключевых проблем и приоритетных направлений изменения ландшафта профессиональной занятости современного человека. В основу статьи положены обзоры основных тенденций на рынке труда в части формирования новых профессий.

Key words: *new professions, digitalization, digital transformation, labor market, choice of profession, professional employment.*

Ключевые слова: *новые профессии, цифровизация, цифровая трансформация, рынок труда, выбор профессии, профессиональная занятость.*

Постановка проблемы. В соответствии с основными параметрами прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на текущий и ближайший период времени [1, с. 7-8] за счет проведения политики развития человеческого капитала планируется увеличение веса деятельности в области информации и связи и профессиональной, научной и технической деятельности в структуре внутреннего валового

продукта на 23.8% и 5.3% соответственно к 2024 г. по сравнению с базисным 2018 г. Одновременно с этим, Президент Российской Федерации поручил Правительству Российской Федерации (пункт 11 Указа № 204) при реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» обеспечить к 2024 г. преобразование приоритетных отраслей экономики и социальной сферы, включая здравоохранение, образование,

промышленность, сельское хозяйство, строительство, городское хозяйство, транспортную и энергетическую инфраструктуру, финансовые услуги, посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений [2]. Реализуемая в стране программа цифровой трансформации основных сфер жизнедеятельности человека формирует перед обществом ряд вопросов, связанных с определением приоритетных направлений развития экономики и образования, в том числе профессионального.

Повсеместное внедрение информационных и коммуникационных технологий существенным образом меняют общую картину мира. Исследователи отмечают, что «массовое принятие цифровых услуг потребителями, предприятиями и правительствами становится источником как социально-экономических выгод, так и угроз» [3, с. 164-172]. На фоне общемирового падения темпов развития экономики происходит постоянный поиск источников дальнейшего роста. Считается, что цифровизация может сыграть ключевую роль в стимулировании экономического роста и занятости населения. В связи с этим одним из актуальных вопросов современности остается оценка последствий цифровизации экономики и ее влияния на появление новых профессий, а также частичную или полную автоматизацию некоторых существующих на сегодняшний день профессий.

Анализ последних исследований и публикаций. В поле научных дискуссий последние годы тема оценки последствий нарастающей технологической революции, появления новых профессий, уход с рынка труда части уже привычных для человека сфер трудовой деятельности получила широкую дискуссию. Исследованию этих проблем посвящены научные труды К.Шваб, Н.Бровко, Л. Есионовой, Ю. Чернышовой, В. Иванова, А. Петряева, Д. Маштакаевой, В. Пятановой, А. Дудочкикова и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Стремительные технологические изменения, происходящие в обществе в результате цифровой трансформации экономики, мощные информационные потоки, нестабильность экономического и политического укладов современной жизни остро ставят перед человеком вопрос выбора сферы профессионального применения имеющихся навыков и знаний, порождая серьезные противоречия и в образовании. Скорость происходящих в экономике преобразований подчас нивелирует ценность и значимость фундаментальных теоретических основ высшего образования. Актуальным трендом современных дискуссий о профессиональном образовании является переход к ускоренным программам обучения, имеющим исключительно прикладной характер, что в свою очередь рассматривается как возможность частой и быстрой смены вида деятельности под влиянием изменений на рынке труда. По отдельным подсчетам, современному молодому человеку

прогнозируется до семи смен профессионального вида деятельности. Данный факт нельзя оценивать однозначно положительно или отрицательно. Создаются предпосылки для более быстрой профессиональной адаптации к смене приоритетов в экономике и деятельности, но одновременно с этим порождаются проблемы преемственности, вовлеченности в получение долгосрочного результата, отработки навыка системного подхода к решению проблем. Профессиональная ориентация выпускников школ и осознанность выбора направления обучения по-прежнему остается вопросом, требующим дополнительных исследований и практической реализации.

Цель статьи. Определение ключевых проблем и приоритетных направлений изменения ландшафта профессиональной занятости современного человека. Для достижения поставленной цели использовались такие методы исследования, как анализ теоретических источников и нормативно-правовой базы, анализ статистических данных, метод контент-анализа и социологического опроса. В основу статьи положены обзоры основных тенденций на рынке труда в части формирования новых профессий.

Изложение основного материала. Неоспоримым остается факт, что качественное образование должно давать не просто набор необходимых профессиональных знаний, а формировать в первую очередь навык системного мышления, который позволит при необходимости быстро восполнить возникающие пробелы в тех или иных областях знаний. Знания конкретных вещей являются необходимым элементом изучения выбранного направления профессиональной деятельности при условии, что они не являются единственно важными и возможными в процессе обучения. В качестве проблемы современного образования называют превалирование совокупности знаний над комплексным мышлением и развитием творческого подхода к решению поставленных задач. Обсуждение проблем образования не является предметом настоящей статьи. Однако, отметим, что по итогам проведенного нами в начале 2020 г. опроса 200 студентов 1 и 2 курсов ряда ВУЗов Санкт-Петербурга установлено следующее:

1. Только один из десяти человек на начальном этапе своего обучения в ВУЗе видит конкретный образ своей будущей профессии по окончании обучения.

2. Выбор места обучения у 20% опрошенных был сделан родителями, при этом половина от этого числа с получением диплома никогда не планирует работать по данной специальности.

3. 30% опрошенных в процессе обучения осознали ошибочность сделанного ими выбора и были бы готовы поменять направление обучения.

4. Подавляющему большинству опрошенных процесс обучения нравится, рассчитывают на лучшую визуализацию своего профессионального

будущего после прохождения практики и стажировки.

Проведенный нами опрос не стоит рассматривать в качестве репрезентативного. Он был сделан исключительно в целях выявления тренда удовлетворенности от выбранного направления профессиональной подготовки. Ответы на другие вопросы показали настороженное отношение к перспективам профессионального роста, в том числе в свете текущего экономического спада в связи с мировыми событиями начала этого года.

Одним из широко обсуждаемых вопросов является оценка перспектива замены некоторых профессий роботами, искусственным интеллектом или общая автоматизация и цифровизация производственного процесса.

Анализируя тенденции развития современного общества, можем выделить следующие ключевые направления:

1. Развитие технологий, позволяющих заменить человека в рутинных процессах: от работы на конвейере и документооборота до беспилотных такси, умных домов и вакуумных поездов.

2. Внедрение технологических разработок по мере создания новой инфраструктуры, что может идти более медленными темпами.

3. Широкая просветительская работа по формированию положительного общественного мнения и принятия технологических нововведений.

4. Повышение роли эмоционального вовлечения при выборе человеком профессионального вида деятельности.

5. Совершенствования трудового законодательства, чтобы урегулировать и новые формы организации труда, и новые формы занятости.

При этом эксперты отмечают, что цифровизация деятельности в качестве «побочного» эффекта может иметь необходимость повышения прямого, «телесного» контакта людей, побуждающего к формированию необходимого психологического фона для творчества и развития [4].

«Профессия как социальное явление существует через конкретную реальную деятельность людей, владеющих соответствующими способами действий, способных выполнять свои профессиональные функции, то есть достигать некоторых объективных целей, стоящих перед ними как специалистами определенного профиля. Социальный смысл профессии состоит в том, что представитель той или иной профессии должен соответствовать предъявляемым к нему обществом требованиям, носящим и специфически личностный, и общий социальный характер» - отмечено в Карманиловой В.В. в работе «Новые профессии и технологии поиска работы: на материалах социологических исследований» [5, с. 68-70].

При замене массовых профессий алгоритмами и роботизацией особенно востребованными становятся уникальные наборы компетенций, формирование которых невозможно без персонализации процесса обучения, позволяющей найти и подчеркнуть сильные стороны выпускника, смягчив его слабости [6]. Одновременно с этим, вызовы научно-технической революции, которая стремительно трансформирует профессии и тестирует новые технологии, ставят нас перед необходимостью непрерывного обучения, развития навыка работать в команде, выработки soft skills.

Вышеназванный тезис нашел свое отражение и в материалах IX Международной научно-практической конференции «Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации», где отмечалось, что важным условием повышения качества образования является внедрение личностно-ориентированных подходов к образованию в процессе проверки выполнения той или иной работы конкретным студентом.

Скорость преобразований в экономике и, соответственно, скорость изменения структуры спроса на специалистов превышает имеющиеся сегодня адаптационные возможности системы высшего образования. Проблема состоит в большом временном разрыве между возникновением спроса на образовательный продукт того и иного профиля, и периодом, когда этот спрос может быть удовлетворен [7].

В конце декабря 2016 г. в Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» была добавлена статья 16.3 [8], зафиксировавшая статус справочника профессий в качестве базового государственного информационного ресурса, который содержит информацию о востребованных на рынке труда, перспективных и новых профессиях. В соответствии с п.2 указанной выше статьи, формирование справочника профессий осуществляется с участием объединений работодателей, объединений профессиональных союзов, объединений и ассоциаций, представляющих профессиональные сообщества, организаций, осуществляющих образовательную деятельность по основным профессиональным образовательным программам и дополнительным профессиональным программам, научных организаций, федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в целях содействия в получении гражданами и организациями информации о востребованных на рынке труда, перспективных и новых профессиях. Актуализация справочника профессий осуществляется ежегодно и информация, содержащаяся в справочнике профессий, является открытой и общедоступной. На текущий момент времени в справочнике отражена информация более, чем по 1 600 профессиям.

Наперекор широко бытующему мнению, что развитие технологий отнимает рабочие места, необходимо констатировать обратный процесс. Всероссийский научно-исследовательский институт Труда сообщает, что за последние годы в Справочник профессий добавлено несколько десятков новых пунктов, которые появились в результате развития технологий, а в Сколково предполагают, что к 2030 году исчезнут 57 профессий, но появятся 186 [9].

Основываясь на данных, представленных в Справочнике профессий, можно назвать несколько десятков новых профессий, которые появились за последние годы [10]. К их числу относятся следующие:

1. Профессии, связанные с интернет-технологиями:
 - специалист по интеграции облачных приложений;
 - специалист по большим данным.
2. Профессии, связанные с внедрением новой техники на производстве, в строительстве:
 - специалист по промышленной робототехнике (техник по обслуживанию роботизированного производства);
 - специалист по проектированию детской и образовательной робототехники;
 - специалист по внедрению новых техники и технологий кузнечного производства;
 - специалист по внедрению новой техники и технологий в термическом производстве;
 - специалист по внедрению новой техники и технологий в литейном производстве;
 - инженер-мехатроник;
 - оператор оборудования пространственного моделирования (3D принтера) в строительстве;
 - специалист по организации производства в сфере биоэнергетики и биотоплива.

3. Профессии, связанные с развитием космической отрасли:

- специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий;
- специалист по использованию результатов космической деятельности;
- специалист по оказанию космических услуг на основе использования данных дистанционного зондирования земли из космоса.

4. Профессии, связанные с разработкой и обслуживанием беспилотников:

- оператор беспилотных летательных аппаратов;
- инженер-конструктор робототехнических средств и беспилотных летательных аппаратов;
- инженер по обслуживанию робототехнических средств и беспилотных летательных аппаратов и другие.

Оценку престижности этих новых профессий можно будет дать по прошествии некоторого времени.

На популярность и престижность профессии влияет совокупность следующих факторов:

1. Социальная принадлежность.
2. Перспектива карьерного роста.
3. Возможность самореализации.
4. Высокие трудозатраты.
5. Перспективность специальности.
6. Влиятельность.
7. Оплата труда.

Популярность профессий зависит от экономической и политической ситуации в стране, уровня социального развития и общественных предпочтений. В России за последние 100 лет популярными были самые разные профессии, что схематически отражено ниже на рисунке 1.

Начало XX века	активное развитие сферы образования. Восстребована профессия учителя.
20-е годы XX века	влияние эмансипации, унификация мужских и женских специальностей. Служба женщин в армии, занятие политикой, управленческие посты во власти, управление женщиной техникой, в том числе сельскохозяйственной.
30-е годы XX века	освоение авиации. Летчик - одна из самых популярных профессий.
40-е годы XX века	в годы Великой Отечественной войны вопрос о престиже на некоторое время отодвинулся на задний план. Разведчиками, летчиками, радистами, специалистами других военных специальностей становились не только мужчины, но и женщины. Одной из самых востребованных была профессия врача.
50-е годы XX века	страна восстанавливалась после войны, были востребованы строители и инженеры. В эти же годы стала популярна и медицина. Активно развивалась электронная промышленность, где требовались грамотные специалисты с техническим образованием.
60-е годы XX века	период романтики. Геологи, географы, космонавты.
70-е годы XX века	развитие науки. Научные работники - одни из востребованных и высокооплачиваемых специалистов.
80-е годы XX века	высокая популярность инженерных специальностей, а также дипломатов, военных, спортсменов, а также специалистов для нефтегазовой промышленности и лесного хозяйства.
90-е годы XX века	начало рыночных отношений. Менеджеры разных форматов, маркетологи, экономисты, юристы, пиарщики, стилисты, имиджмейкеры и другие, ранее неизвестные специальности, которые быстро стали востребованными, а затем и престижными.
2000-е годы	эра цифровых технологий и всех профессий, с ними связанными. IT-специальности до сих пор продолжают удерживать лидерские позиции на рынке труда.

Источник: разработка автора по материалам <https://info-profi.net/prestizhnye-professii/>
 Рисунок 1 – Динамика изменения престижа профессии в XX веке в России

Отметим сферы деятельности, которые являются наиболее нуждающимися в кадрах по оценке открытых на них вакансий. К их числу относятся:

- IT;
- медицина;
- тяжелая промышленность;
- добывающая отрасль;
- коммерческая деятельность;
- сельское хозяйство;
- образование;
- социальные услуги государственных учреждений.

Три основные причины недостатка специалистов на местах: как правило, низкая заработная плата, отсутствие специалистов требуемой квалификации или управленческий кризис.

К числу наиболее перспективных в развитии спроса на квалифицированную рабочую силу отраслей аналитики относят следующие сферы:

- IT;
- медицина;
- инженерия;
- добывающая промышленность;
- робототехника;
- маркетинг и реклама.

За последние 5-10 лет в России появились новые современные профессии, такие как: робототехник, scrum-менеджер, биоэтик, космогеолог, игропрактик, цифровой лингвист, SEO-специалист и другие.

Цифровизация деятельности, с одной стороны, стирает границы реализации своего творческого и профессионального потенциала, предоставляя возможность более широкому применению полученных навыков, а с другой стороны, создает профессии, применение которых имеет очень узкое направление использования, что порождает необходимость профессиональной борьбы на более конкурентном сегменте рынка. Одновременно с этим, анализ современных тенденций позволяет сформировать примерный перечень профессий, которые будут востребованы на рынке и достойно оплачиваемые на всей территории России в ближайшие годы. К их числу можно отнести следующие:

1. Программист. Обладатели этих профессий входят в ТОП-10 самых высоких зарплат в России. Доминирующая профессия – программная инженерия, но важно понимать, что имеется широкий вариативный ряд специальностей по этому направлению работы: фронт-энд, бэк-энд, мобильная разработка и др.

2. Маркетолог. Это представители отрасли профессионального дела, которая находится в постоянном дефиците высококвалифицированных специалистов. Помимо традиционного офлайн-маркетинга широкое распространение получил интернет-маркетинг, где нехватка специалистов еще более острая. Грамотно выстроенная система

маркетинга, способная создать компании конкурентные преимущества и обеспечить конкурентоспособность на рынке, всегда будет предметом острого вожделения со стороны владельцев и руководства бизнеса, что поддерживает спрос на специалистов данной профессии в постоянном росте.

3. Специалист в области кибербезопасности. Новая современная предельно востребованная профессия. В свете цифровой трансформации экономики специалисты в области информационной безопасности требуются во все компании любой формы собственности и вида профессиональной деятельности. Спрос увеличивается по мере развития платформ для дистанционного информирования и оказания услуг населению.

4. Дизайнер интерфейсов. К их числу относятся веб-дизайнеры, дизайнеры интерфейсов и виртуальной среды. В этих сферах наблюдается острый дефицит квалифицированных специалистов.

5. IT-медик. Это профессия одного из перспективных направлений медицины – телемедицины. Развивается возможность оказания медицинских консультационных услуг через Интернет. Это единство знаний традиционной медицины и интернет-технологий с акцентом на методы дистанционного оказания услуг.

6. SEO-специалист. Специалист по продвижению в поисковых системах. Обучение по этой специальности уже осуществляется по профильным образовательным программам в средних специальных и высших учебных заведениях.

7. Биоинженер. В задачи этого специалиста входит изменение свойств и характеристик живых форм с помощью технологических, физических и инженерных инструментов. Биоинженеры востребованы в аграрной и животноводческой сферах, а также в промышленности и производстве, в научно-исследовательских институтах. Это вариант профессии с большим потенциалом развития на будущее.

8. Менеджер. В отличие от общераспространенного понимания содержания этой профессии рынок широко нуждается в высококлассных менеджерах, способных управлять и принимать управленческие решения в быстро изменяющейся среде, а также в антикризисных управленцах.

9. Косметолог. Актуальность этой профессии определяется увеличением средней продолжительности жизни и трендом на здоровый образ жизни. Считается, что в будущем тенденция только усилится и потребность в косметологах высокой квалификации станет особенно острой.

10. Оператор дрона (беспилотного летательного аппарата). Дроны широко используются не только в военной отрасли: их применяют в промышленности, в добывающей сфере и других областях деятельности. Профессия

является проявлением единства технического знания и творческого таланта фотографа.

Выводы и предложения. Цифровизация помимо благ влечет за собой создание ряда негативных для общества и людей последствий. К числу основных можно отнести следующие:

1. Усиление цифрового неравенства между странами.
2. Усиление разрыва между высоко- и низкоквалифицированной рабочей силой.
3. Деградация человеческих отношений.
4. Потеря навыка прямого общения.
5. Затяжной период взросления детей.
6. Потеря навыка чтения и поиска информации из альтернативных цифровым источников.
7. Психологическая зависимость от цифровых устройств.
8. Эмоциональные переживания по вопросам кибербезопасности и тотального контроля действий.

Одновременно с этим стоит признать, что страхи по поводу возможного роста уровня безработицы сильно преувеличены. Новые технологии приносят с собой и новые профессии, число которых превосходит число профессий, уходящих с рынка. При этом подавляющее большинство экспертов единогласны в мнении о том, что наблюдается тренд на:

- повышение эмоционального вовлечения людей при выборе сфер своего профессионального применения имеющихся навыков;
- усиление личностно-ориентированных подходов в образовании;
- вовлечение в обучение на протяжении всей жизни.

Цифровизация и автоматизация нашей деятельности, использование искусственного интеллекта и роботов не способны заменить креативный подход человека к решению поставленной задачи и проявлять эмпатию. Технологические новшества следует рассматривать как основу для прорывного развития экономики при условии поддержания образования на высоком уровне.

Список литературы:

1. Основные параметры прогноза социально-экономического развития на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов / Официальный интернет-портал Министерства экономического развития Российской Федерации: URL: <https://economy.gov.ru>
2. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» / Официальный интернет-портал правовой информации.

Государственная система правовой информации: URL: <https://publication.pravo.gov.ru>

3. Бровко Н.А. Цифровая трансформация ЕАЭС: новые компетенции работников и новые профессии // Алтайский вестник финансового университета. 2018. №3. [Brovko N.A. Cifrovaja transformacija EAJeS: novye kompetencii rabotnikov i novye professii. Altajskij vestnik finansovogo universiteta. 2018; (3). (In Russ)] https://elibrary.ru/download/elibrary_37086806_37576730.pdf

4. Рябцев А. На кого не надо учиться и почему роботы никогда не заменят котов // Комсомольская правда. 06.04.2019 [Rjabcev A. Na kogo ne nado učit'sja i pochemu roboty nikogda ne zamenjat kotov. Komsomol'skaja Pravda. 06.04.2019 (In Russ)] <https://www.spb.kp.ru/daily/26963.7/4017587/>

5. Карманилова В.В. Новые профессии и технологии поиска работы: на материалах социологических исследований // Научный электронный журнал Меридиан // 2017. №3(6) [Karmanilova V.V. Novye professii i tehnologii poiska raboty: na materialah sociologicheskikh issledovanij // Nauchnyj jelektronnyj zhurnal Meridian. 2017; (3(6)) (In Russ)] https://elibrary.ru/download/elibrary_29712768_29915139.pdf

6. Зачем учиться, если тебя заменит робот? / Официальный сайт образовательной платформы «Юрайт» URL: <https://urait.ru>

7. Зубенко Н.В., Ланская Д.В. Сущность и особенности инновационной экономики знаний, влияющие на становление новых рынков труда и профессий // Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации. Материалы IX Международной научно-практической конференции. 2017. [Zubenko N.V., Lanskaja D.V. Sushhnost' i osobennosti innovacionnoj jekonomiki znanij, vlijajushhie na stanovlenie novyh rynkov truda i professij // Jekonomika znanij v Rossii: ot generacii znanij i innovacij k kognitivnoj industrializacii. Materialy IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2017. (In Russ)] https://elibrary.ru/download/elibrary_30347326_92979409.pdf

8. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (последняя редакция) / Официальный сайт информационно-справочной системы «Консультант плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

9. Барзова А. Когда нас заменят роботы, будет плохо, но не так, как мы представляем / Яндекс Дзен URL: <https://zen.yandex.ru/media>

10. О новых профессиях на рынке труда рассказала эксперт ВНИИ труда Ирина Волошина / Официальный сайт ВНИИ Труда URL: <https://www.vcot.info/news>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dosskaliyeva B.B.

Doctor of Economics,

Professor of «Economics and Management» Department

Karaganda Economic University Kazpotrebsouyz,

100009, Karaganda, 9 Akademicheskaya Str., Kazakhstan

Matenova Zh.N.

PhD Student,

Kazpotrebsouyz Karaganda Economic University

100009, Karaganda, 9 Akademicheskaya Str., Kazakhstan

HOUSING PROGRAMS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AFFORDABLE HOUSING 2020 IN KAZAKHSTAN: PROGRAM CONDITIONS AND GAPS

Abstract: this paper considers the main conditions of the Affordable housing 2020 program. The current situation of the program implementation is considered. This topic is relevant because one of the important factors that determine the socio-psychological tone of the state of modern society is the housing issue.

The article reflects a comprehensive solution to the problems of housing construction development, which will increase the availability of housing for the population.

Key words: affordable housing, housing, conditions of the program, the need of housing

The process of getting Kazakhstan into one of the 30 developed countries in the world is directly related to the formation of a modern housing infrastructure that provides housing for every citizen of Kazakhstan. In this context, the initiative of the President of the Republic of Kazakhstan «New Housing Opportunities For Each Family» is of great importance.

As it is known, buying own home is one of the most important issues in everyone's life. Your own apartment or house is not just a guarantee of stability and tranquility; it is first of all the foundation for creating a family.

Today, Kazakhstan focuses on the state housing policy and the implementation of the State Program "Affordable Housing-2020" (hereinafter – the Program) [1]. According to the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, in 2013, 150.9 billion tenge was allocated for the implementation of the program, or 2.5% of the total expenditures of the Republican budget of Kazakhstan for 2013. In general, the need for expenditures from the state budget for the implementation of the Program until 2020 is more than 2 trillion tenge.

The housing shortage in Kazakhstan is still acutely felt, despite the large support for this sector from the State. Not all the Kazakhstan citizens have access to mortgages, and many are not even able to save money for deposits in Zhilstroysberbank (Housing Savings Bank of the Republic of Kazakhstan – hereinafter HSBK).

According to a survey conducted by the Agency of the Republic of Kazakhstan for Statistics in 2013, only 15.5% of families consider the current State Housing Program effective, while the rest consider it ineffective (12 thousand families participated in the survey) [2].

It is assumed that the priorities in the new program are set correctly. Unfortunately, this has not been done before. For example, a special place in the program is

now occupied by vulnerable segments of the population. The advantages are that you can only participate in one direction of the program.

Despite the fact that the goal of the Program sounds promising, increasing the volume of housing construction to 10 million square meters is not a key indicator for achieving the goal set in the document. In other words, the program's target indicator is not based on its content and goal, i.e. this indicator is not related to the goal in any way. Therefore, the Program cannot cover all the problems that have accumulated in the country's housing sector, and is not aimed at solving them.

First, the program does not contain the simplest results of predictive calculations of housing needs in the country until 2020. Accordingly, it is unclear where the figure of 10 million square meters came from.

The program also does not provide forecast estimates in the following areas [4]:

- Effective demand for housing, including the development of mortgage lending and state support;
- Potential of construction organizations (developers) to increase the volume of housing construction;
- Ability of banks to provide mortgage loans to the population and developers, etc.

According to the results of the research conducted by the Public Foundation "Center for Social and Political Research", 55%, that is, every second citizen of Kazakhstan, currently feels the need to improve their housing conditions. If to follow the requirements of the program for its participants, according to the roughest calculations, about 8.8 million citizens or about 80% of the population of Kazakhstan aged 16-62 years are not able to participate in the program.

According to the analysis of the program, the State Housing Policy is mainly aimed at solving housing issues of socially vulnerable segments of the population, state and military employees, as well as

employees of budget organizations whose rights are established by the Law of the Republic of Kazakhstan "on housing relations". But the "Board" remains the lion's share of the population, whose housing problems are left to the discretion of the citizens the

In the conditions of an imbalance of supply and demand in the housing construction market, high housing prices and high mortgage rates in the banks, today only 20-25% of citizens of the working-age population of Kazakhstan can independently solve housing problems in the market (by obtaining a mortgage loan).

The state policy on solving housing problems of the population through the system of housing savings in the realities of the Kazakhstan real estate market has not justified itself. Over the 10 years of its existence, the HSBK issued 63 086 loans, or 12.5% of all deposits of the HSBK. For comparison, for just one year,

second-tier banks issue 2 times more mortgages than indicated above, and the rates for STBs loans are also 2 times higher than for social loans.

The program is very complex in the form of numerous requirements, divisions into categories due to the participation of various financial institutions, in the process of housing construction, priority decision-making rights are given to local Executive Bodies, which makes the program less transparent and more bureaucratic.

It is necessary to offer an optimal formula for solving the housing conditions of citizens of Kazakhstan-rental housing with the right to buy it.

It should be noted that the essence of the proposed mechanism is already laid down in the current Program of "Kazakhstan Mortgage Company" JSC. We offer only an improved and understandable type of mechanism for the entire population.

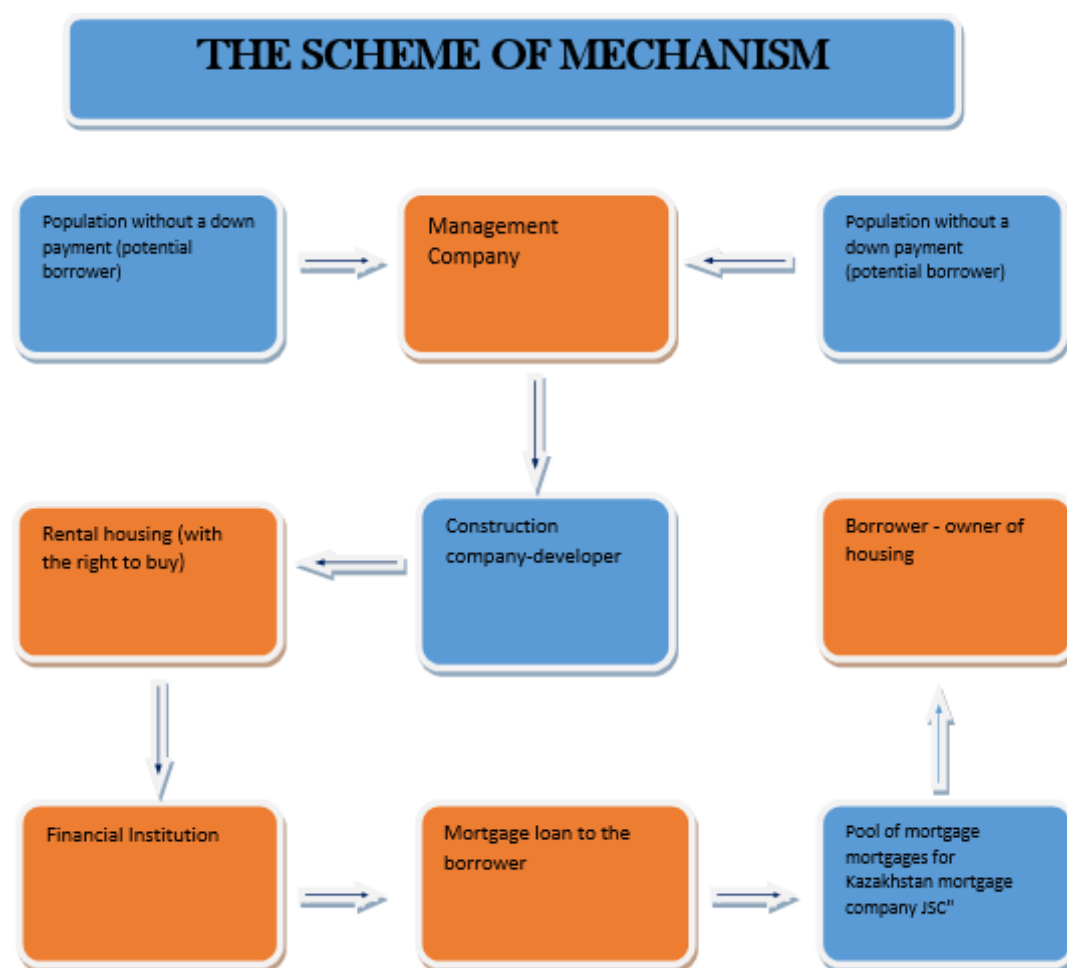


Figure 1. The Scheme of Mechanism

The main principles and procedure for implementing this mechanism are as follows:

1. According to the proposed mechanism, any citizen of the Republic of Kazakhstan who does not have housing without signs of deliberate deterioration of housing conditions over the past 2 years (hereinafter – the potential borrower) can participate in the program.

2. The State needs to build the necessary number of rental houses in cities and regions, taking into account the submitted applications formed in the

housing Fund. These rental houses will not be subsidized by the state and will be returned back. To increase the pace of construction and reduce the cost of housing, it is necessary to use the potential of housing complexes that are currently being created in the country.

3. A potential borrower enters into a contract for participation in the program with a management company and a financial institution, where all conditions for living and purchasing housing must be

stipulated. They then open Deposit and Savings accounts with a specific financial institution.

4. After the construction of a rental (multi-apartment) house of economy class in accordance with the sanitary norms and rules of the Republic of Kazakhstan, the potential borrower immediately moves to live in accordance with the terms of the contract.

5. During the stay of a potential borrower in a rented house, he/she pays an amount consisting of rent and a monthly contribution to accumulate 20% of the cost of housing. The maximum period for accumulating a down payment should not exceed 2 years.

6. Total amount of rent and the storage fee should not significantly exceed the next payment on the mortgage. The monthly payment amount should not exceed 100-105 thousand tenge.

7. Having accumulated 20% of the cost of housing, the financial institution issues a mortgage loan on market terms for the remaining 80% of the cost of housing to the borrower.

Funds issued to the borrower by a financial institution are used to pay for the apartment.

We conclude that despite the fact that there are many public housing programs in Kazakhstan today, almost all of them, with the exception of rental housing for waiting lists, are market-based and are aimed at returning the state's construction costs to the budget.

Therefore, if the above-mentioned bill is adopted, there will be much fewer Kazakhstanis with housing problems.

REFERENCES

1. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan No. 821, dated 21.06.2012
2. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan No. 286, dated 02.04.14
3. Official website of the President of the Republic of Kazakhstan
https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
4. STRATEGIES AND PROGRAMS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN- "Kazakhstan-2050» STRATEGY

Kysh L.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of computer sciences and economic cybernetics
Vinnytsia National Agrarian University*

TRANSFORMATION DYNAMICS OF AGRICULTURAL PRODUCTION DEVELOPMENT

Киш Л. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних наук та економічної кібернетики
Вінницький національний аграрний університет*

ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Summary. The article proves the topicality of the study of indicators of the agricultural production development in the context of the generalization of the transformational dynamics of these indicators. A review of official statistics on the agricultural production development in Ukraine in recent years is presented. The current trends in the development of agricultural production in Ukraine based on generalized statistical data are identified. The factors of influence on the resulting indicator of the development of agricultural production are justified: the level of profitability of agricultural products, the index of agricultural products, labour productivity, average prices for the main groups of agricultural products. The influence of these factors on the state of agricultural production in Ukraine under the conditions of transformational changes is determined using economic and mathematical tools, which is defined as the transformational dynamics of agricultural production in Ukraine. According to the results obtained, it can be concluded that the profitability rate of agricultural production (RR) and average prices for the main groups of agricultural products (SZ) positively affect the volume of agricultural production. The scientific novelty of the results obtained is the justification of the influence of transformational changes in factors on the volume of agricultural production in Ukraine.

Резюме. У статті доведено актуальність вивчення показників розвитку агропромислового виробництва в контексті узагальнення трансформаційної динаміки даних показників. Представлений огляд офіційних статистичних даних щодо розвитку агропромислового виробництва в Україні за останні роки. Виділено сучасні тенденції розвитку агропромислового виробництва в Україні, спираючись на узагальнені статистичні дані. Обґрунтовано фактори впливу на результуючий показник розвитку агропромислового виробництва: рівень рентабельності агропромислової продукції, індекс сільськогосподарської продукції, продуктивність праці персоналу, середні ціни на основні групи агропромислової продукції. За допомогою економіко-математичного інструментарію визначено вплив даних чинників на стан агропромислового виробництва в Україні в умовах трансформаційних змін, що і визначено як трансформаційної динаміки агропромислового виробництва України. Наукова новизна отриманих результатів полягає в обґрунтуванні впливу трансформаційних змін факторів на обсяг агропромислового виробництва в Україні.

Keywords: agricultural production, crop production, animal husbandry, labour productivity, production volume, regression analysis.

Ключові слова: аграрне виробництво, рослинництво, тваринництво, продуктивність праці, обсяг виробництва, регресійний аналіз.

Постановка проблеми. Агропромислове виробництво за всіх часів виступало пріоритетною галуззю народного господарства України. Це пов'язано, перш за все, із географічним та кліматичним становищем нашої держави, що й спричинило той факт, що саме агропромислове виробництво за всіх часів привертає значну увагу підприємців як потенційно прибуткова сфера бізнесу. В той же час агропромислове виробництво характеризується такими рисами, як розлагодженість, хвилювий тип розвитку, залежність від сезонності, значна залежність від всього розмаїття зовнішніх факторів тощо. Зазначене зумовлює необхідність дослідження динаміки розвитку агропромислового виробництва, що дозволить своєчасно реагувати на вплив зовнішніх факторів, прогнозувати окремі тренди розвитку, а отже забезпечувати сталість та ефективність агропромислового виробництва.

До того ж, на думку автора, окреслена динаміка повинна вивчатись в контексті трансформаційних змін, тобто крізь призму якісної зміни економічної системи [6]. Таке зауваження ґрунтується на тому, що обрання для вивчення та можливого коригування саме тих показників, які є істотними з точки зору впливу на стан економічної системи в цілому, дозволить конкретизувати предмет дослідження, знизити трудомісткість безпосереднього процесу і, як наслідок, забезпечити належний розвиток агропромислового виробництва України. Зазначене зумовило напрям даного дослідження та підтверджує його актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів розвитку агропромислового виробництва України присвячено значну кількість наукових праць, що в сукупності становить вагомий науковий доробок. Серед сучасних досліджень розвитку агропромислового виробництва, варто відмітити наукові праці таких вчених: Божидай І. І. [1], Босак А. О. [2], Мустафаєва Л. А. [2], Денисенко М. П. [3], Новіков Д. В. [3], Мацибора Т. В. [5], Поченчук, Г. М. [6], Пужай-Череда А. В. [7], Черкасова Т. І. [9], Моторнюк І. В. [9], Митрошак Ю. М. [9] та багато інших.

Виділення невирішених раніше елементів загальної проблеми. В окреслених наукових працях обґрунтовано розв'язання більшості актуальних науково-практичних завдань в

контексті забезпечення сталого розвитку агропромислового виробництва в Україні. Проте, проблема вивчення саме трансформаційної динаміки розвитку агропромислового виробництва залишається остаточно не вирішеною.

Мета статті. Метою даної статті є обґрунтування трансформаційної динаміки розвитку агропромислового виробництва в Україні. Задля забезпечення досягнення даної мети в статті поставлено та вирішено наступні завдання:

- Узагальнити офіційні статистичні дані щодо розвитку агропромислового виробництва в Україні за останні п'ять років;
- Охарактеризувати сучасні тенденції розвитку агропромислового виробництва в Україні, спираючись на узагальнені статистичні дані;
- Обґрунтувати фактори впливу на результуючий показник розвитку агропромислового виробництва;
- За допомогою економіко-математичного інструментарію визначити вплив окреслених факторів на стан агропромислового виробництва в Україні в умовах трансформаційних змін, що й можна визначити в якості трансформаційної динаміки агропромислового виробництва України.

Виклад основного матеріалу. Агропромислове виробництво виступає елементом національного господарства, до складу якого входить сукупність сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих, навчальних та інших підприємств, які в той чи іншій мірі пов'язані із виробництвом агропромислової продукції. Агропромислове виробництво охоплює діяльність підприємств різних галузей: підприємства, зайняті виробництвом засобів виробництва для агропромислового комплексу; підприємства сільського господарства (рослинництво і тваринництво); підприємства переробної галузі, діяльність яких спрямована на збереження, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції [4].

Станом на липень 2018 року в агропромисловому комплексі України зайнято 3 мільйона осіб [9].

З огляду на мету даного дослідження доречно сформулювати результуючий показник розвитку агропромислового виробництва, до якого безперечно слід віднести динаміку обсягів такого виробництва, що узагальнено на рисунку 1.

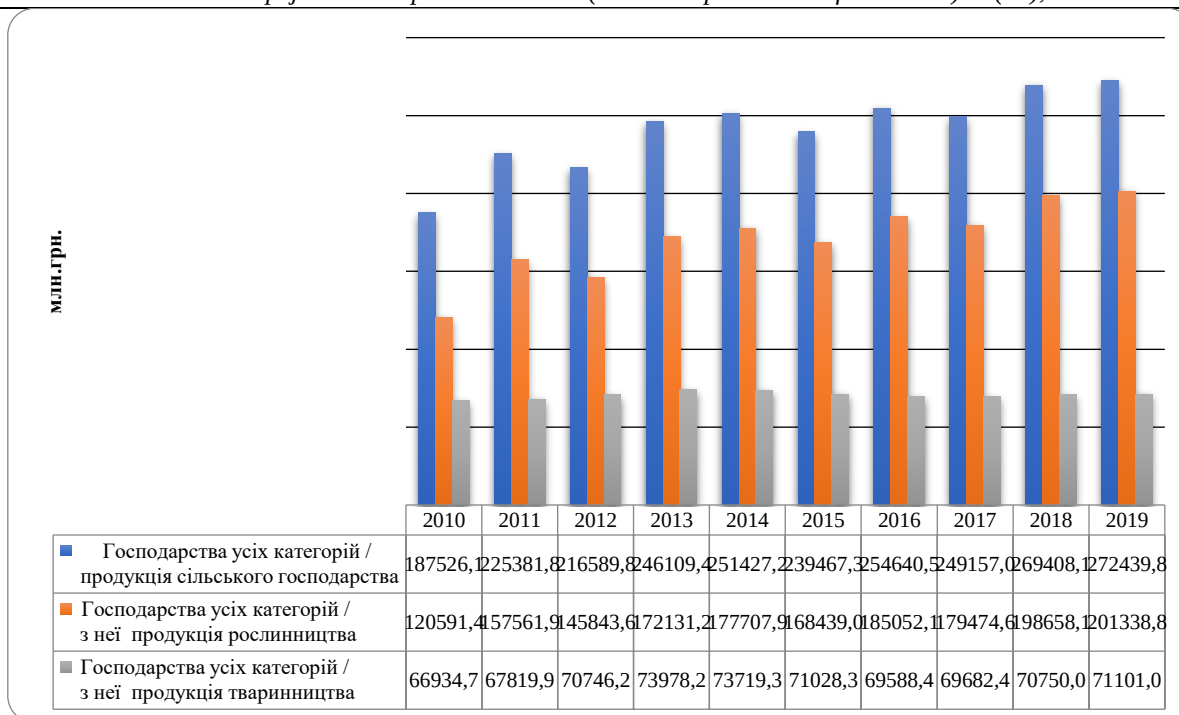


Рис. 1. Обсяг агропромислового виробництва в Україні
Джерело: розроблено та запропоновано автором за джерелом 4

Як видно з даного рисунку, агропромислове виробництво в розрізі рослинництва та тваринництва незначно збільшилось порівняно із 2018 роком, але достатньо вагоме збільшення спостерігається в порівнянні із 2017 роком. Так, саме 2015 та 2017 роки супроводжувались певним спадом в обсягах агропромислової продукції, що спричинено скоріш за все кризовими явищами, пов'язаними із складною економіко-політичною ситуацією в країні.

Отже, якщо розглядати агропромислове виробництво в цілому, то слід зазначити, що результативним показником розвитку даної галузі є обсяг виробництва (VP). Адже система агропромислового виробництва повинна бути побудована таким чином, щоб показник обсягу

виробленої агропромислової продукції мав постійну тенденцію до збільшення.

На обсяг виробленої агропромислової продукції впливає рівень рентабельності агропромислової продукції (RR), що являє собою відношення прибутку до собівартості, тобто до витрат на виробництво і реалізацію агропромислової продукції. Показник агропромислової продукції інформує зацікавлених осіб інформацією про те, скільки прибутку дає кожна гривня, витрачена на її виробництво, тобто показує віддачу від понесених витрат в агропромисловому секторі.

Динаміку показника рентабельності агропромислової продукції узагальнено на рисунку 2.

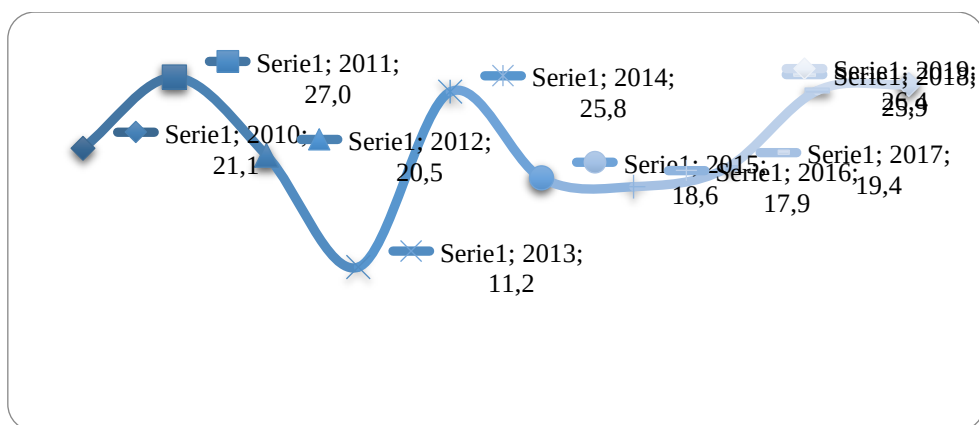


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності агропромислової продукції, %
Джерело: розроблено та запропоновано автором за джерелом 4

з рисунку 2 можна підмітити позитивну тенденцію збільшення рівня рентабельності

агропромислової продукції, що свідчить про належний рівень собівартості агропромислової

продукції та належну прибутковість аграрного бізнесу в країні.

Крім того, результати аналізу статистичних даних щодо розвитку агропромислового виробництва в Україні, дозволяють зробити припущення про необхідність встановлення впливу такого показника як індекс сільськогосподарської продукції (ISGP) на обсяг агропромислового

виробництва, що є результативним показником розвитку даної галузі.

Індекс сільськогосподарської продукції відображає рівень змін фізичного обсягу виробництва продукції сільського господарства, виробленої за періоди, обрані для порівняння. Для розрахунку індексу використовуються обсяги продукції сільського господарства в постійних цінах (рис.3).

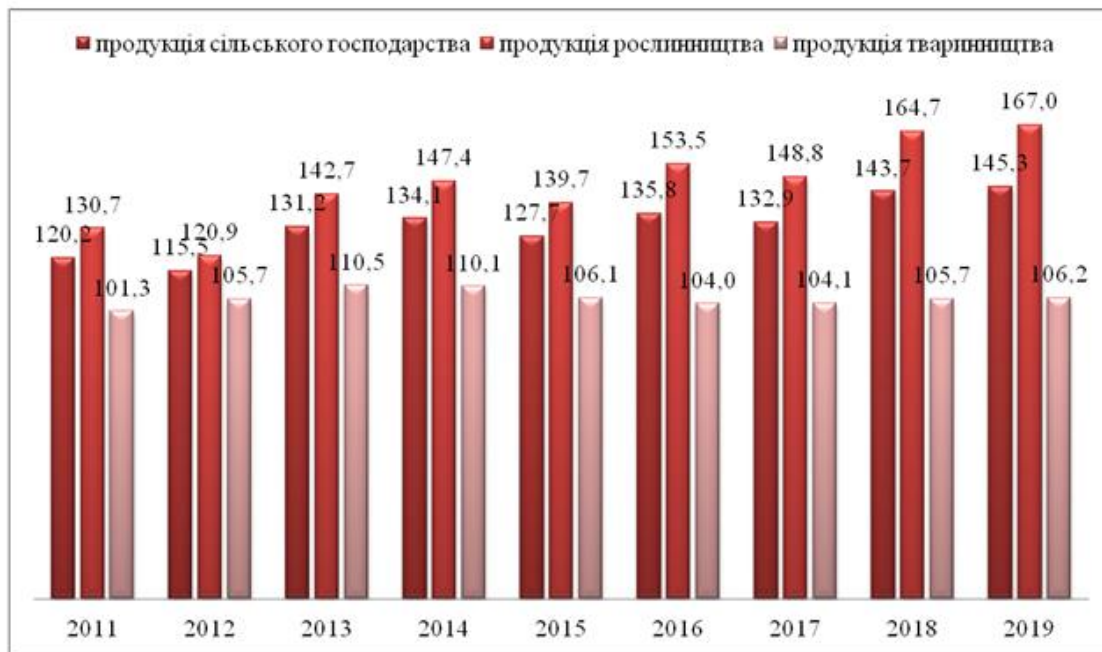


Рис. 3. Динаміка індексу сільськогосподарської продукції, %
Джерело: розроблено та запропоновано автором за джерелом 4

Як видно з даних, представлених на рисунку 3, індекс сільськогосподарської продукції має тенденцію до постійного повільного збільшення.

При цьому на протязі 2016-2017 років показник індексу сільськогосподарської продукції значно скорочувався, що в повній мірі підтверджує тенденцію, помічено за даними, наведеними вище.

За січень-серпень 2019 р індекс сільськогосподарської продукції в Україні зріс на 2,2% до 104,2% в порівнянні з аналогічним періодом 2018 р (102%).

Про це свідчать дані Державної служби статистики [4].

Зокрема в сфері рослинництва індекс продукції АПК зріс на 6%, тваринництва - на 1,7%.

За категоріями українських виробників агропромислової продукції зміни в звітному періоді були наступними:

спеціалізовані підприємства - + 11,8% (рослинництво - + 14,7%, тваринництво - 6,6%);

господарства населення - 2,3% (рослинництво - -2,1%; тваринництво - -2,7%).

До того ж з огляду на те, що обсяг виробництва агропромислової продукції напряму пов'язаний із персоналом, зайнятим на такому виробництві, доцільним є визначення взаємозв'язку між обсягом продукції агропромислового виробництва та продуктивністю праці працівників, зайнятих на агропромисловому виробництві (РР).

Продуктивність праці в сільському господарстві є досить складною економічною категорією.

Оскільки зростання продуктивності праці знаходить своє конкретне вираження перш за все в абсолютному зменшенні витрат живого праці, то прийнято вивчати продуктивність живого праці та визначати рівень продуктивності праці по виходу валової продукції в одиницю витраченої живої праці, що узагальнено на рисунку 4.



Рис. 4. Динаміка продуктивності праці працівників, зайнятих на агропромисловому виробництві
Джерело: розроблено та запропоновано автором за джерелом 4

Дані, зазначені на рисунку 4, підтверджують загальну тенденцію, яка вже окреслилась в контексті даного дослідження: в 2017 році спостерігався певний спад майже в усіх показниках розвитку агропромислового виробництва. Проте на протязі 2018 та 2019 років ситуація змінилась, що знайшло підтвердження в позитивній тенденції, яка намітилась.

В даний час при визначенні продуктивності праці в сільському господарстві беруть до уваги тільки прямі витрати праці. Це пояснюється деякою складністю розподілу витрат праці управлінського та обслуговуючого персоналу за видами продукції.

Продуктивність праці характеризується також відношенням виробленої валової продукції сільського господарства в порівнянних цінах в розрахунку на одного середньорічного працівника. Даний показник відображає не тільки рівень продуктивності праці, а й ступінь використання робочої сили протягом року.

Останнім показником, вплив якого доцільно дослідити, є середні ціни на основні групи агропромислової продукції (SZ), що узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1
Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами (грн за т)

Роки	Культури зернові та зернобобові	Насіння культур олійних	Буряк цукровий фабричний	Картопля	Культури овочеві
2010	1120,9	2942,6	478,5	2131,0	2551,6
2011	1374,2	3312,0	516,0	2032,8	2139,1
2012	1547,1	3584,0	426,8	1139,6	1956,6
2013	1299,8	3087,5	397,8	1860,9	2354,0
2014	1801,4	4062,8	494,2	2173,6	2514,3
2015	2912,1	7531,5	788,6	2436,3	3903,4
2016	3414,0	8656,1	848,6	2631,8	3924,2
2017	3771,6	9132,0	825,3	3296,3	4136,1
2018	4315,0	9318,3	749,0	3746,0	4448,0
2019	3867,5	8321,2	753,7	5474,7	4497,0
Роки	Культури плодові та ягідні	Сільськогосподарські тварини		Молоко	Яйця, за тис. шт.
2010	2419,8	10797,1		2938,7	470,6
2011	3175,9	11967,2		3041,6	521,5
2012	2707,1	13456,9		2662,2	627,0
2013	3010,8	12901,3		3364,0	656,7
2014	2429,1	15736,9		3588,4	782,4
2015	5894,5	21966,2		4347,3	1333,2

2016	5863,8	22468,0	5461,8	1108,7
2017	8766,6	31838,4	7234,0	1145,9
2018	5054,0	33331,2	7602,4	1600,3
2019	6494,4	32679,8	8198,2	1206,1

Джерело: 4

Дані таблиці 1 свідчать про відсутність стабільності на ринку агропромислової продукції – середні ціни носять хвилюобразний характер і відсутні будь-які закономірності та тенденції в

процесі їх встановлення. Для того, щоб в повній мірі продемонструвати розлагодженість таких тенденцій доречно надати графічне зображення (рис. 5).

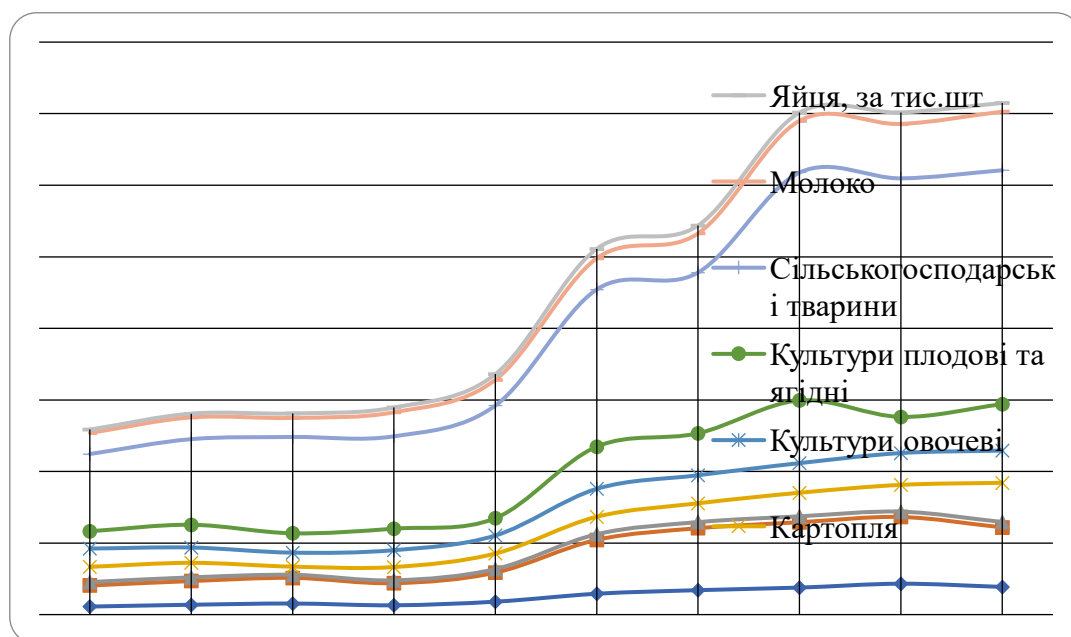


Рис. 5. Динаміка середніх цін продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами
Джерело: 4

Різні ступені впливу рівня рентабельності агропромислової продукції, індексу сільськогосподарської продукції, продуктивності праці персоналу, середніх цін на основні групи агропромислової продукції можна відмітити на основі проведення регресійного аналізу. Тож для подальшого проведення дослідження застосовано регресійне рівняння, яке відображає змістовність впливу окремих показників на величину виробленої агропромислової продукції. Однак перед цим звернемо увагу на значення коефіцієнта кореляції між рядами даних, які визначають величину виробленої агропромислової продукції і рівня рентабельності агропромислової продукції, індексу сільськогосподарської продукції, продуктивності праці персоналу, середніх цін на основні групи агропромислової продукції.

Так, коефіцієнт кореляції між рядами даних дорівнює 0,82. Тож визначено, що вплив рівня рентабельності агропромислової продукції, індексу сільськогосподарської продукції, продуктивності праці персоналу, середніх цін на основні групи агропромислової продукції є суттєвим та позитивним.

Оскільки саме множинна регресія дозволяє побудувати модель з великим числом факторів,

визначивши при цьому вплив кожного з них зокрема, а також сукупний вплив на результативну ознаку, то для визначення впливу факторів на обсяг виробленої агропромислової продукції доцільно обчислити таку економетричну модель. В якості факторів в цій моделі будуть:

- рівень рентабельності агропромислової продукції (RR);
- індекс сільськогосподарської продукції (ISGP);
- продуктивність праці персоналу (PP);
- середні ціни на основні групи агропромислової продукції (SZ)

Розроблення моделі розпочинається із визначення її специфікації, суть якої є вибір факторів і вибір виду рівняння регресії. Фактори мають бути кількісними показниками та не корелювати між собою, функціонально незалежними. Відбір факторів здійснювався на основі теоретико-економічного аналізу, який обґрунтовано вище.

Багатофакторна регресійна лінійна модель залежності виявлених порушень у відповідному кварталі від факторів була обчислена за допомогою пакету Statgraphics Centurion та має вигляд:

$$VP = 0,00063327 RR - 0,000328381 ISGP - 2,88742 PP + 7,11572 SZ + 4,3374 \quad (1)$$

Оскільки коефіцієнт детермінації високий, можна зробити висновок, що обчислена модель залежності обсягу агропромислового виробництва у відповідному періоді від факторів є статистично якісною й придатна для визначення трансформаційної динаміки розвитку ринку агропромислової продукції. За моделлю на обсяг агропромислового виробництва впливає: рівень рентабельності агропромислової продукції (RR), індекс сільськогосподарської продукції (ISGP), продуктивність праці персоналу (PP), середні ціни на основні групи агропромислової продукції (SZ).

Для більш ґрунтовного висвітлення питань трансформаційної динаміки розвитку агропромислового виробництва доцільно надати можливий прогноз такої динаміки.

Для моделювання тенденції розвитку трансформаційної динаміки агропромислового виробництва в Україні доцільно використовувати моделі кривих росту. Це є функції часу $y = f(x)$, при цьому вважається, що вплив інших факторів неістотний або опосередковано враховується через фактор часу.

Прогнозування тенденції розвитку трансформаційної динаміки агропромислового виробництва, ґрунтуючись на моделях кривих росту, ґрунтується на екстраполяції, тобто на продовженні виявлених раніш тенденцій на наступні періоди.

В прогнозуванні тенденції розвитку трансформаційної динаміки агропромислового виробництва за допомогою кривих росту доречно використати такі функції:

$$y = a + bt; y = a + \frac{b}{t}; y = e^{a+bt}; y = a \cdot t^b; y = a + b_1 t + b_2 t^2 + \dots + b_k t^k \quad (2)$$

Здебільшого обчислення оцінок параметрів моделі здійснюється за допомогою методу найменших квадратів у формі регресійних моделей, в яких в якості залежної змінної вибирають значення показників, а фактором є термін.

Вибір найкращого рівняння для побудови тренда в контексті даного дослідження доцільно здійснити шляхом перебору основних форм тренду, обчислення по кожному рівнянню скорегованого коефіцієнта детермінації R^2 та вибору рівняння тренду з максимальним значенням відкоригованого коефіцієнта детермінації.

Статистичну якість обчислених моделей кривих росту для прогнозу перевіряємо за критеріями перевірки якості розроблених регресійних моделей: критерія Стюдента (t), критерія Фішера (F), критерія Дарбіна-Уотсона (DW).

В підсумку узагальнена впливовість рівня рентабельності агропромислової продукції, індексу сільськогосподарської продукції, продуктивності праці персоналу, середніх цін на основні групи агропромислової продукції (SZ) на обсяг виробництва агропромислової продукції відповідно до регресійного рівняння.

Достовірність рівняння 1 підтверджується величиною P-Value, що складає менше ніж 0,05, тобто існує статистично істотне взаємовідношення між результативним показником і факторами

впливу з рівнем довіри в 95%; T-Statistic > 2 – показує значущість параметрів моделі; модель на 70,83% описує мінливість результативного показника; значення Дарбіна-Уотсона ≈ 2 , отже автокореляції немає, вона не спотворює якість моделі.

Крім того в контексті даного дослідження важливого значення набувають проблеми оцінки факторів, які впливають на динаміку розвитку агропромислового виробництва за допомогою інших методів. Таке зауваження ґрунтується на тому, що без зваженого процесу такої оцінки та отримання її результатів не можна говорити про ефективність діючих механізмів, а отже не доречно розробляти напрями удосконалення.

Доцільно для оцінки факторів, які впливають на динаміку розвитку агропромислового виробництва використовувати метод математичного моделювання Кендалла.

Коефіцієнт кореляції Кендалла (Kendall tau rank correlation coefficient) міра лінійного зв'язку між випадковими величинами.

Кореляція Кендалла є рангової, тобто для оцінки сили зв'язку використовуються не чисельні значення, а відповідні їм ранги.

Коефіцієнт інваріантний по відношенню до будь-якого монотонного перетворення шкали вимірювання. Задля цього перш за все необхідно розподілити фактори впливу на розвиток агропромислового виробництва (табл. 2):

Таблиця 2

Фактори впливу на розвиток агропромислового виробництва

№з/п	Фактор впливу
1	рівень рентабельності агропромислової продукції
2	продуктивність праці персоналу
3	середні ціни на основні групи агропромислової продукції
4	індекс сільськогосподарської продукції

Для визначення достатності рівня узгодженості думок експертів було застосовано

Таблиця 3

Матриця рангів

Фактори	Експерти					Сума рангів	D	d2
	1	2	3	4	5			
x1	3	3	1	1	3	11	-10.5	410.15
x1	7	1	3	3	1	15	-14.5	110.15
x3	3	4	2	5	5	19	-5.5	30.15
x4	1	9	6	3	4	23	-3.5	11.15

Коефіцієнт конкордації (W) Кендалла є показником множинної рангової кореляції. W може приймати значення в діапазоні від 0 до +1, де W=0 означає повну відсутність узгодженості в оцінках чи судженнях експертів, а W=1 – повну узгодженість. За гранично допустиме значення коефіцієнту конкордації пропонуємо взяти W=0,5 (середня узгодженість думок експертів).

де

$$d = \sum x_{ij} - \frac{\sum \sum x_{ij}}{n} = \sum x_{ij} - 27.5$$

У даному прикладі фактори за значимістю розподілилися наступним чином (табл. 4).

Таблиця 4

Розташування факторів за значимістю

Розташування факторів за значеннями		Сума рангів
Фактор		
x1	рівень рентабельності агропромислової продукції	7
x1	продуктивність праці персоналу	13
X3	середні ціни на основні групи агропромислової продукції	11
X4	індекс сільськогосподарської продукції	14

Проведемо оцінку середнього ступеня узгодженості думок всіх експертів за допомогою коефіцієнту конкордації:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3-n)} \quad (3)$$

де S = 1101.5, n = 4, m = 5

W = 0.583 говорить про наявність середнього ступеня узгодженості думок експертів.

Для оцінки значущості коефіцієнта конкордації скористаємося критерієм узгодження Пірсона:

$$\chi^2 = \frac{12S}{mn(n+1)} \quad (4)$$

χ^2 порівнюємо з табличним значенням для числа ступенів свободи K = n-1 = 10-1 = 9 і при заданому рівні значущості $\alpha = 0.05$

Оскільки χ^2 розрахований 16.14 > табличного (16.9), то W = 0.583 величина не випадкова, а тому отримані результати мають сенс і можуть використовуватися в подальших дослідженнях.

Отже в контексті даного дослідження обґрунтовано фактори впливу на розвиток агропромислового виробництва та за допомогою методу кореляційного аналізу Кендалла – розташовано відокремлені фактори за значимістю.

Висновки і пропозиції. Відповідно до отриманих результатів можна зробити висновок, що на обсяг агропромислового виробництва позитивно впливає рівень рентабельності агропромислової продукції (RR) та середні ціни на основні групи агропромислової продукції (SZ).

Натомість вплив індексу сільськогосподарської продукції (ISGP) та продуктивності праці персоналу (PP) (див. рівняння 1) на обсяг агропромислового виробництва є менш вагомим та позитивним.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в обґрунтуванні впливу трансформаційних змін факторів на обсяг агропромислового виробництва в Україні.

При цьому в якості напрямку подальших досліджень доречно вказати необхідність обчислення прогнозних значень розвитку ринку агропромислового виробництва з урахуванням впливу карантинних мір в регіоні.

Список літератури

1. Божидай І. І. Агропромисловий комплекс України: структура та основні поняття. Агросвіт. № 11. 2019. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/11_1019/16.pdf
2. Босак А. О., Мустафаєва Л. А. Поточний стан та перспективи розвитку АПК України: пошук нових ринків збуту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 14. частина 1. 2019 URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.ua/archive/14_1_1019ua/11.pdf
3. Денисенко М. П., Новіков Д. В. Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства України. Агросвіт. № 11. 2019. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/11_1019/4.pdf
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Мацибора Т.В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України: регіональний аспект. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 49–55.
6. Поченчук, Г. М. Закономірності

трансформаційних процесів національної економіки. Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка". 2014. Том 16. № 1. С. 113-119.

7. Пужай-Череда А.В. Проблеми та перспективи реформування галузі АПК в Україні. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Збірник наукових праць

у 1-х вип. ПДТУ. Маріуполь, 1016. Вип. 1. Т. 1. С. 41-48.

8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ : ННЦ ІАЕ. 2011. 118 с.

9. Черкасова Т.І., Моторнюк І.В., Митрошак Ю.М. Проблеми розвитку аграрного сектору. Економіка та управління національним господарством. Випуск 40. 2019. URL: http://bses.in.ua/journals/1019/40_1019/11.pdf

УДК: 658:332.:339.9

Кубай О.Г.

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри аграрного менеджменту,*

Вінницький національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ

Кубай О.Г.

*кандидат экономических наук, доцент
кафедры аграрного менеджмента,*

Винницкий национальный аграрный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Kubai O.G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department Agrarian Management,
Vinnytsia National Agrarian University*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE REGION

Анотація. В сучасних умовах трансформаційних змін в економіці питання активізації та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону є досить актуальною. У статті досліджено стан та тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності Вінницької області. Визначено обсяги співробітництва регіону у сфері міжнародної торгівлі з різними країнами світу, проаналізовано географічну структуру експортно-імпортних операцій Вінниччини. Встановлено, що напрями діяльності місцевої влади спрямовані також на розвиток соціально-економічного співробітництва з регіонами країн-членів Євросоюзу, близького зарубіжжя та інших країн світу. Проведено SWOT- аналіз формування експортного потенціалу Вінницької області. Визначено, що максимальне використання сильних сторін сектору міжнародного і міжрегіонального співробітництва, а також забезпечення зниження впливу слабких сторін, стане підґрунтям до зниження потенційних загроз і сприятиме росту та реалізації наявних можливостей. Запропоновано заходи щодо розширення та удосконалення зовнішньоекономічної діяльності Вінницької області.

Аннотация. В современных условиях трансформационных изменений в экономике вопросы активизации и перспектив развития внешнеэкономической деятельности региона являются достаточно актуальными. В статье исследовано состояние и тенденции развития внешнеэкономической деятельности Винницкой области. Определены объемы сотрудничества региона в сфере международной торговли с разными странами мира, проанализирована географическая структура экспортно-импортных операций Винниччины. Установлено, что направления деятельности местной власти направлены также на развитие социально-экономического сотрудничества с регионами стран-членов Евросоюза, близкого зарубежья и других стран мира. Проведен SWOT - анализ формирования экспортного потенциала Винницкой области. Определено, что максимальное использование сильных сторон сектора международного и межрегионального сотрудничества, а также обеспечение снижения влияния слабых сторон, станет почвой к снижению потенциальных угроз и будет способствовать росту и реализации имеющихся возможностей.

Предложены мероприятия относительно расширения и усовершенствования внешнеэкономической деятельности Винницкой области.

Abstract. In the current conditions of transformational changes in the economy, the issue of activation and prospects of development of foreign economic activity of the region is quite relevant. The article investigates the state and tendencies of development of foreign economic activity of Vinnitsa region. The volume of cooperation of the region in the sphere of international trade with different countries of the world is determined, the geographical structure of export-import operations of Vinnitsa region is analyzed. It is established that the directions of activity of local authorities are also directed to the development of socio-economic cooperation with the regions of the EU Member States, near abroad and other countries of the world. The SWOT analysis of formation of export potential of Vinnitsa region is carried out. It is determined that maximizing the strengths of the international and interregional cooperation sector, as well as ensuring that the weaknesses are mitigated, will serve as a basis for reducing potential threats and will facilitate the growth and realization of opportunities. Measures to expand and improve the foreign economic activity of Vinnitsa region are proposed.

Ключові слова: регіон, зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, експорт, імпорт, SWOT-аналіз, співробітництво

Ключевые слова: регион, внешнеэкономическая деятельность, стратегия, экспорт, импорт, SWOT анализ, сотрудничество

Keywords: region, foreign economic activity, strategy, export, import, foreign economic activity, SWOT analysis, employment

Постановка проблеми. Розвинута система зовнішньоекономічних зв'язків є підґрунтям для повноцінного функціонування економіки будь-якої країни. Вхідження національної економіки в систему світових господарських процесів забезпечує здійснення позитивного впливу на розвиток економіки країни, сприяє раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, зумовлює підвищення технічного рівня виробництва, забезпечує задоволення попиту на певні товари, а відтак - і підвищення рівня життя населення.

На будь-якому етапі розвитку держави зовнішньоекономічна діяльність є ключовим інструментом забезпечення вирішення економічних проблем на різних рівнях: національного господарства в цілому, окремих регіонів, підприємств. В сучасних умовах практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності відтворюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання, які здійснюються за різноманітними напрямками. При цьому зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють, насамперед, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій. Така ситуація є цілком обґрунтованою, так як у зовнішньоекономічній діяльності такі операції становлять біля 80%.

В цих умовах зростає роль регіону як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у площині перетину інтересів систем відповідних рівнів у підвищенні ефективності та соціально-економічної результативності зовнішньоекономічної політики держави [2].

У розрізі організаційних, економічних, управлінських та адаптаційних аспектів зовнішньоекономічна діяльність підприємств Вінницького регіону на сьогодні перебуває на складному історичному етапі становлення, що характеризується жорсткими деформованими умовами. Адже ця важлива сфера економіки знаходиться під впливом неоднозначних умов:

процесів глобалізації, що динамічно розвиваються і несприятливо впливають на Україну, і, у той же час, недосконалого регіонального середовища.

Тому проблема активізації та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, як основи розвитку регіону і країни в цілому, є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів регіональної економіки та напрямків їх вирішення приділена значна увага у наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Зокрема, вітчизняна наука в цьому напрямку представлена такими науковцями, як: О. І. Амоша, М. П. Бутко, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, М. І. Дідківський, М. І. Долішній, В. І. Захарченко, В. В. Козик, Т. В. Пепа, Л. Г. Чернюк. Зарубіжна наукова думка у сфері дослідження зовнішньоекономічної діяльності має своїх яскравих представників: Н.Ф. Гофмана, М. Портера, Е.Ф. Прокушева, Д. Рікардо, А. Сміта та ін.

У той же час окремі питання організації зовнішньоекономічної діяльності регіону розглянуті недостатньо.

Метою проведення дослідження було встановлення особливостей зовнішньоекономічної діяльності сучасних підприємств регіональної економіки, що є ключовим фактором підвищення ефективності виробництва, а також визначення напрямів вирішення проблем регіону при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

При проведенні дослідження застосовано структурно-функціональний метод – для аналізу основних тенденцій соціально-економічного розвитку Вінницької області; статистичних порівнянь – для виявлення впливу зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу. Поглиблення економічних зв'язків та інтеграційних процесів з різними країнами світу є важливим фактором

ефективного зростання будь-якої країни. Такі процеси мають здійснюватися як на рівні конкретного підприємства, так і на загальнодержавному рівні. На сьогодні для України ключовим напрямком посилення інтеграції у світову спільноту є здійснення експортно-імпортних операцій, адже їх обсяг і розвиток напряму здійснюють вплив на надходження в країну іноземної валюти та насиченість ринку товарами.

Необхідно зазначити, що внаслідок низьких темпів економічних перетворень експортний потенціал України використовується не досить ефективно, що зумовило позиціонування країни на міжнародних ринках в основному як постачальника сировини і продукції з низькою доданою вартістю. В цих умовах зростає роль регіонів держави у забезпеченні її ефективної інтеграції у світогосподарський простір та конкурентоспроможності, формування їх як самостійних учасників зовнішньоекономічної діяльності [3].

Таким чином, розвиток зовнішньоекономічної діяльності кожного регіону України є головним напрямом державної економічної політики, який орієнтований на зміцнення та розвиток взаємовигідних відносин з іншими країнами та стабільне входження національної економіки до світового економічного простору.

Вінницька область має потужні конкурентні переваги у вигляді вигідного економіко-географічного положення, природно-ресурсного потенціалу, розвиненої експортоорієнтованої аграрної галузі та переробної промисловості, а також транспортної інфраструктури.

Всі ці фактори сприяють розвитку інтеграційних процесів і розширення масштабів зовнішньоекономічної діяльності регіону.

За останні роки підприємства Вінниччини істотно розвинули співпрацю із господарюючими суб'єктами з інших країн. Так, в 2010 році було організовано співпрацю із підприємствами із 100 країн світу, у 2011 році – із 108, у 2012 році – із 110, у 2013 році – із 113, у 2014 році – із 129, у 2015 році – 121, у 2016 році – із 135, у 2017 році – 142, у 2018 році – у 2019 році зовнішньоторговельні операції з товарами здійснювалися з партнерами із 148 країн світу.

Серед партнерів Вінницької області чільне місце посідають країни ЄС, розширення співпраці з якими є особливо актуальним за умов погіршення зв'язків із Росією. В останні роки торговельно-економічні відносини між Вінниччиною та країнами ЄС суттєво поглибилися.

Обсяги експорту товарів у 2019 році становили 542,9 млн. дол США, а обсяги імпорту – 309,0 млн. дол США. До країн ЄС було експортовано 37,3% від загального експорту товарів (у 2018 році – 34,9%), з країн ЄС у 2019 році імпортовано 48,9% від загального обсягу імпорту товарів (у 2018 році – 48,0%). Зовнішньоторговельні операції з товарами суб'єкти господарювання області здійснювали з партнерами із 27 країн ЄС [4].

За інформацією Головного управління статистики у Вінницькій області, динаміка зовнішньої торгівлі підприємств Вінниччини з країнами ЄС демонструє тенденцію до зростання (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі підприємств Вінницької області з країнами ЄС, 2016-2019 р.р.

	2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	млн.дол США	у % до 2015р.	млн.дол США	у % до 2016р.	млн.дол США	у % до 2017р.	млн.дол США	у % до 2018р.
Експорт	323,87	118,0	445,38	137,5	499,1	112,1	542,9	108,8
Імпорт	152,13	104,0	211,44	139,0	270,5	127,9	309,0	114,2

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Провідне місце в зовнішній торгівлі товарами серед країн ЄС займають такі країни, як Польща (136,0 млн.дол), Румунія (71,1 млн.дол), Нідерланди (63,8 млн. дол), Німеччина (61,8 млн.дол.), Іспанія (42,0 млн.дол.), Італія (37,2 млн.дол), Австрія (24,8 млн. дол), Литва (23,5 млн.дол), Бельгія (17,6 млн.дол), Велика Британія (12,4 млн. дол), Франція (11,8 млн. дол).

Найбільшу тенденцію до зростання демонструють обсяги експортних поставок найбільше до Великої Британії, Вірменії, Джибуті, Єгипту, Ємену, Ізраїлю, Індонезії, Казахстану, Китаю, Лівану, Лівії, Литви, Об'єднаних Арабських Еміратів, Оману, Румунії, Саудівської Аравії, Таїланду, Тунісу, Узбекистану, Філіппін та Японії. У той же час відчутно знизилась обсяги експорту до Албанії, Алжиру, Бангладешу, Греції, Естонії,

Іраку, Латвії, Малайзії, М'янми, Пакистану, Сомалі, Судану, Чехії та Шри-Ланки.)

Вагома частка в експорті товарів належить Індії (15,4% загальних обсягів експорту), Польщі – 9,7%, Китаю – 8,1%, Білорусі – 5,0%, Туреччині – 3,9%, Іспанії – 3,7%, Італії – 3,5%, Єгипту та Румунії – по 3,4%, Німеччині – 3,1%, Російській Федерації – 2,9%, Саудівській Аравії – 2,6%, Молдові – 2,3%, Нідерландам – 2,2% та Австрії – 2,0% [5].

Експорт українських товарів до ЄС, в тому числі і вінницьких, на даний час характеризується наявністю значної частки сировини й напівфабрикатів, що має низьку додану вартість внаслідок існуючої структури економіки й експорту України в цілому(таблиця 2).

**Обсяги експорту та темпи зміни обсягів експорту по найбільших торговельних партнерах
Вінницької області, 2016-2018р.р.**

Найбільші експортери	Обсяги експорту, млн. дол			Темп зростання (зменшення), у %		
	2016р.	2017р.	2018р.	2016р.	2017р.	2018р.
Усього	847,9	1114,5	1268,4	109,7	131,5	113,8
Індія	81,5	178,2	194,9	90,5	218,7	109,4
Польща	68,6	98,3	122,7	126,0	143,3	124,8
Китай	74,6	65,6	102,4	126,5	87,9	156,2
Білорусь	51,1	54,2	63,9	80,7	106,0	118,1
Туреччина	33,1	42,6	49,5	95,1	129,0	116,0
Італія	28,9	39,3	45,0	176,8	135,9	114,6
Румунія	22,3	18,7	43,7	107,5	83,5	234,0
Єгипет	31,8	30,0	43,5	83,1	94,4	145,1
Німеччина	32,0	32,1	39,0	121,5	100,4	121,3
РФ	36,8	35,8	36,6	65,4	97,4	102,3
Саудівська Аравія	8,9	6,8	33,0	86,8	77,0	482,8
Австрія	11,9	24,6	25,8	57,4	206,8	105,1

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Аналіз структури імпорتنних надходжень засвідчує, що найбільшу питому вагу займає Китай - 20,5% від загальних обсягів імпорту, Німеччина - 13,2%, Польщу - 9,2%, США - 6,7%, Румунію - 5,8%, Білорусь - 5,1%, Туреччину - 4,7%, Італію - 4,2%, Російську Федерацію - 3,8%, Чехію - 3,0%, Нідерланди - 2,8%, Сербію - 2,7% та Корею - 2,0% (таблиця 3)[5].

Відчутно збільшилися імпорتنні поставки із Австрії, Білорусі, Бразилії, Єгипту, Канади, Китаю, Кореї, Мексики, Молдови, Нідерландів, Румунії, Саудівської Аравії, Сербії, Туреччини, Угорщини та Чехії. У той же час спостерігається суттєво зменшення обсягів імпорту з Ізраїлю, Індії, Латвії, Об'єднаних Арабських Еміратів, Таїланду, Фінляндії та Франції.

Таблиця 3

**Обсяги імпорту та темпи зміни його обсягів по найбільших торговельних партнерах
Вінницької області, 2016-2018р.р.**

Найбільші імпортери	Обсяги імпорту, млн. дол			Темп зростання, %		
	2016р.	2017р.	2018р.	2016р.	2017р.	2018р.
Усього	270,3	371,5	519,9	112,4	137,4	140,5
Китай	47,6	57,0	106,8	157,1	119,8	187,3
Німеччина	29,0	58,3	68,6	101,3	201,3	117,7
Польща	26,9	41,5	48,0	94,9	154,0	115,9
США	11,7	39,6	34,6	130,1	338,7	87,4
Румунія	15,6	16,1	30,3	153,6	103,3	188,7
Білорусь	11,0	15,5	26,5	185,0	141,5	182,9
Туреччина	11,6	13,0	24,2	113,2	111,6	186,2
Італія	16,0	21,4	22,0	102,5	133,8	102,5
РФ	23,8	18,1	19,9	84,4	76,3	109,7

Чехія	2,9	2,8	15,4	39,0	96,4	580,2
Нідерланди	7,9	9,1	14,8	129,1	116,1	162,1
Сербія	0,4	2,0	13,9	95,8	462,0	685,4
Корея	2,7	7,7	10,6	763,0	284,7	138,3

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Як свідчать дані Головного управління статистики у Вінницькій області, обсяги експорту товарів у січні–листопаді 2019 року становили 1572,5 млн дол. США, а імпорту – 588,5 млн дол. Порівняно з січнем–листопадом 2018р. експорт збільшився на 22,3% (на 286,9 млн дол.), а імпорт збільшився на 13,0% (на 67,9 млн дол.). Баланс зовнішньої торгівлі стабільно продовжує залишатись позитивним і становить 983,9 млн дол.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 2,67 (у січні–листопаді 2018р. – 2,47) [4].

Оцінка товарної структури експорту з країнами Євросоюзу дає змогу зробити висновок, що найвищий попит існує на продукти рослинного походження, деревину та вироби з деревини, олії тваринного або рослинного походження, готові харчові продукти, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, текстильні матеріали та текстильні вироби, продукти тваринного походження, живі тварини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості мінеральні продукти, різні промислові товари і недорогоцінні метали та вироби з них (таблиця 4).

Таблиця 4

Динаміка обсягів експорту Вінницької області, 2016-2018 р.р.

Назва товарів	Обсяги експорту, млн. дол			Темп зростання (зменшення), у %		
	2016р.	2017р.	2018р.	2016р.	2017р.	2018р.
Усього	847,9	1114,5	1268,4	109,7	131,5	113,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	316,4	416,3	429,7	128,3	131,6	103,2
Продукти рослинного походження	148,5	221,3	323,5	85,9	149,0	146,3
Готові харчові продукти	161,3	193,3	182,6	112,8	119,9	94,4
Деревина і вироби з деревини	77,9	86,1	105,6	124,5	110,5	122,6
Живі тварини; продукти тваринного походження	42,5	76,6	63,8	101,0	180,1	83,3
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	18,7	16,9	47,9	127,2	90,6	283,0
Текстильні матеріали та текстильні вироби	26,6	28,1	31,3	104,2	105,6	111,2
Мінеральні продукти	22,0	26,2	28,5	98,7	119,0	108,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	14,3	15,2	18,7	67,6	96,3	122,9

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Інформацію щодо найважливіших товарних груп у структурі імпорту Вінниччини за період трьох останніх років наведено у таблиці 5.

Зовнішньоекономічна діяльність суттєво впливає на темпи соціально-економічного розвитку Вінниччини, адже регіон є досить активно бере участь у міжнародному співробітництві.

Протягом 2019 року обласна державна адміністрація спрямовувала свою діяльність на розвиток співробітництва з регіонами країн-членів Євросоюзу, близького зарубіжжя та інших країн світу.

Динаміка обсягів імпорту за 2016-2018 р. р.

Назва товарів	Обсяги імпорту, млн. дол			Темп зростання (зменшення), у %		
	2016р.	2017р.	2018р.	2016р.	2017р.	2018р.
Усього	270,3	371,5	519,9	112,4	137,4	140,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	44,1	85,1	149,9	173,6	192,9	176,1
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	42,8	41,2	64,8	89,6	96,3	156,5
Недорогоцінні метали та вироби з них	24,9	39,1	56,0	124,3	157,2	143,5
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	27,9	59,5	54,8	151,0	212,8	92,2
Полімерні матеріали, пластмаси	25,4	28,4	32,6	124,4	111,8	114,7
Деревина і вироби з деревини	17,4	20,1	32,6	147,7	115,3	162,2
Текстильні матеріали та текстильні вироби	23,8	25,3	27,6	108,5	106,2	109,2
Мінеральні продукти	6,2	11,6	25,9	130,8	186,3	224,0
Готові харчові продукти	12,0	15,3	21,4	122,8	127,5	149,2
Продукти рослинного походження	12,2	11,1	15,3	60,2	90,6	138,3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	10,4	9,9	8,9	85,5	96,0	89,6

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Пріоритетними напрямками роботи були:

– налагодження міжнародного співробітництва регіонів та територіальних громад області з зарубіжними країнами в рамках міжрегіонального і транскордонного співробітництва у сфері зовнішньої торгівлі, гуманітарних питань, соціальної політики;

– здійснення заходів з поглиблення діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування області щодо практичної реалізації Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом;

– сприяння залученню в економіку області іноземних інвестицій шляхом проведення активної інформаційної політики щодо інвестиційного потенціалу області, постійного моніторингу пропозицій з боку інвесторів, налагодження контактів з міжнародними фінансовими інституціями та міжнародними організаціями;

– сприяння активізації зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, установ і організацій, розташованих на території області, та їх виходу на зовнішній ринок;

– організація економічних місій підприємств Вінниччини до Румунії з метою перейняття досвіду у формуванні активної інвестиційної позиції, налагодження ділових контактів для подальшого виходу на зовнішні ринки та створення спільних підприємств;

– формування позитивного інвестиційного іміджу Вінниччини закордоном [6].

На сьогоднішній день Вінницькою областю реалізується 10 Угод про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво із регіонами Республіки Польща, Чеської Республіки, Румунії, Республіки Білорусь, Республіки Молдова.

Досить динамічно розвивається співробітництво з регіонами Республіки Польща. В даний час обласною державною адміністрацією реалізуються партнерські угоди про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво із Сьвентокшиським, Лодзинським та Мазовецьким воєводствами Республіки Польща.

Співробітництво у галузі економіки, екології, охорони здоров'я, культури, освіти, спорту та туризму реалізується на рівні районів, міст та місцевих громад.

Важливим сьогодні для Вінницької області є перейняття досвіду Польщі з питань децентралізації та передачі владних повноважень, реформи місцевого самоврядування, європейської інтеграції, а також молодіжна співпраця та залучення грантових коштів ЄС [6].

Аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, що формують середовище функціонування регіональної економіки, дає можливість визначити стратегічні орієнтири формування експортного потенціалу Вінницької області (таблиця 6).

**Матриця SWOT- аналізу формування експортного потенціалу
Вінницької області**

Сильні сторони	Слабкі сторони
вигідне географічне розташування, відносна близькість до стратегічних ринків збуту продукції;	непідготовленість підприємств до коливань попиту внаслідок появи на ринку високотехнологічної та якісної конкурентної продукції;
відчутний ріст стабільного попиту на продовольство з боку світового ринку	утруднений пошук зовнішніх можливостей шляхом передбачення проблем;
високий рівень конкуренції між виробниками, посередниками та експортерами агропродукції;	відсутність чіткої стратегії, стратегічні дії реалізуються по мірі необхідності;
розвинена транспортна інфраструктура з потенціалом її поліпшення;	відтік та зниження кваліфікації персоналу, моральний і фізичний знос основних фондів і технологій;
послідовність місцевих органів влади у реалізації напрямків стратегії регіонального розвитку	нестабільність державної політики щодо стимулювання експорту
наявність потужного наукового потенціалу для обґрунтування напрямків розвитку технологічної, технічної, економічної та стратегічної сфер розвитку підприємств	недостатня диверсифікованість харчової промисловості, що характеризується низькою інноваційністю;
Можливості	Загрози
використання транзитного та інфраструктурного потенціалу регіону	зростання виробничих витрат і та реалізаційних цін на продукцію;
високий рівень екологічності продовольчих товарів	здійснення іноземними конкурентами контролю за ресурсами;
порівняно стабільний курс національної валюти	коливання курсу національної валюти;
формування позитивного іміджу вітчизняної продукції за межами регіону та України	потенційна можливість заборони експорту окремих видів продовольчих товарів, запровадження необґрунтованих квот та мит;
захоплення нових сегментів ринку за межами регіону та створення нових видів продукції під відомими брендами	переважання застосування митно-тарифних методів регулювання експортної діяльності над економічними;
зростання частки експорту продукції з високим рівнем промислової переробки	збереження сировинної спрямованості експорту в регіоні

Таким чином, максимальне використання сильних сторін сектору міжнародного і міжрегіонального співробітництва, а також забезпечення зниження впливу слабких сторін стане підґрунтям до зниження потенційних загроз і сприятиме росту та реалізації наявних можливостей. У той же час необхідно зазначити, що місцева влада недостатньо приділяє увагу можливостям місцевих виробників експортоорієнтованої продукції на регіональному ринку і до перспектив їх інтеграції у міжнародні ринки.

Як свідчать результати дослідження, Вінниччина не є найвизначнішим експортним регіоном України, однак, область характеризується потужним потенціалом щодо розширення зовнішньоторговельних операцій (зокрема, продукцією аграрної галузі та її переробки). Досить потужний розвиток отримала інвестиційна діяльність у перспективних сферах суспільного життя: інфраструктури, відновлювальної енергетики, освіти і науки. Доцільно акцентувати увагу на тому, що потужний поштовх у розробці напрямів розвитку міжнародної співпраці здійснюють наукові установи регіону.

Ґрунтуючись на даних проведеного SWOT-аналізу, можна зробити висновок про те, що одним

з основних стримуючих факторів для розвитку зовнішньоекономічного потенціалу підприємств Вінницької області є слабка увага місцевих органів влади до позицій та можливостей місцевих виробників на регіональному ринку і до перспектив їх виходу на міжнародні ринки.

Тому ключовим пріоритетом регіональних органів влади в рамках Програми дій Уряду на 2020-2024 року у сфері зовнішньоекономічної діяльності має стати створення сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів в економіку області, а також розвиток та поглиблення міжнародного та міжрегіонального співробітництва у напрямку розширення бізнесових контактів, створення кластерів та спільних підприємств; використання механізмів торговельного захисту, в тому числі механізмів СОТ та міжнародних договорів України для цілей збереження доступу українських товарів на зовнішні ринки та захисту внутрішнього ринку; забезпечення проведення єдиної політики щодо промоції українських підприємств, товарів і послуг на зовнішніх ринках та підтримка участі українських експортерів у виставково-ярмаркових заходах з метою розвитку експортного потенціалу України, стимулювання інвестицій та інновацій, диверсифікації експорту і включення вітчизняних

підприємств до глобальних ланцюгів доданої вартості тощо [7].

Вищевикладене дає можливість визначити ключові стратегічні цілі розвитку зовнішньоекономічної діяльності Вінницької області, відповідно до яких доцільно:

- провести диверсифікацію зовнішніх ринків;
- розробити агентство регіонального розвитку, агентство трансферу технологій для залучення коштів міжнародних фінансових організацій у територіальний розвиток, тобто слід розробити мережі недержавних спеціалізованих сервісних інституцій

- розширити географію залучення інвестицій, включення підприємств регіону до міжнародних технологічних ланцюгів і коопераційних мереж шляхом налагодження маркетингової діяльності за кордоном з використанням можливостей дипломатичних представництв України, бізнес-асоціацій, діаспори, а також політико-економічних кіл, зацікавлених у співпраці з Україною. Пріоритети: країни ЄС, США, Канада, Китай та інші країни Азії, країни Африки, Близького Сходу, Латинської Америки [3].

Таким чином європейський напрямок розвитку України обов'язково повинен мати за основу довгострокову стратегію розвитку кожного регіону відповідно до стратегії розвитку країн Європейського союзу.

Висновки і пропозиції. В умовах стрімкого поширення світових інтеграційних процесів пріоритетним напрямом економічної політики України є забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності кожного регіону України. Даний напрям має базуватися на зміцненні та розвитку взаємовигідних відносин з іншими країнами з метою входження та закріплення стійких позицій вітчизняної економіки у світовому економічному просторі. В таких умовах потужні конкурентні переваги Вінницького регіону, а також сучасні ризики та виклики зумовлюють вибір таких пріоритетів у забезпеченні розвитку зовнішньоекономічної діяльності:

- активізація інвестиційної діяльності та створення сприятливого інвестиційного клімату для забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки регіону як ключового фактора розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

- запровадження функціонування регіональних інституцій, діяльність яких буде спрямована на залучення коштів міжнародних організацій для розвитку регіону;

- підтримання добросусідських відносин з країнами світу і розширення кола партнерів по зовнішньоекономічній діяльності;

- відновлення практики створення на території України вільних економічних зон для зовнішньоекономічної діяльності;

- брати участь у міжнародних заходах щодо позиціонування продукції товаровиробників області тощо.

При цьому слід зазначити, що здійснення цих заходів може бути забезпечене лише спільними зусиллями державної та місцевої влади, яке, в свою чергу, стане основою для розвитку регіону і підвищення рівня життя населення.

Список літератури:

1. Гришаєва Ю.Г. Методичний інструментарій до визначення факторів впливу на формування інвестиційної привабливості [Hryshaieva YuH Metodychnyi instrumentarii do vyznachennia faktoriv vplyvu na formuvannia investytsiinoi pryvabyvosti (in Ukrainian)]. URL: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/45_grushaeva.pdf.

2. Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник. Одеса, 2013. 332 с. [Yermakova OA, Kozak YuH Zovnishnoekonomichna diialnist rehionu: navchalnyi posibnyk. Odessa, 2013. 332 s. (in Ukrainian)].

3. Литвиненко Н. П. Основні тенденції та динаміка розвитку торговельно-економічних зв'язків України з Європейським Союзом, США та Японією. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2015. Вип. 126. С. 68-73. [Lytvynenko NP Osnovni tendentsii ta dynamika rozvytku torhovelno-ekonomichnykh zviazkiv Ukrainy z Yevropeiskym Soiuzom, SShA ta Yaponiieiu. Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. 2015. Vyp. 126. S. 68-73. (in Ukrainian)].

4. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації. URL: <http://www.vin.gov.ua/>

5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Департаменту міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної адміністрації. URL: <http://www.dmsrr.gov.ua/programi-ta-plani-ekonom%d1%96chnogo-%d1%96socz%d1%96alnogo-rozvitkuv%d1%96nniczko%d1%97-oblast%d1%96>

7. Програма дій Уряду на 2020-2024 роки у сфері зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://www.dmsrr.gov.ua/zovn%d1%96shnoekonom%d1%96chna-d%d1%96yaln%d1%96st/>

Nikolova Marina Angelova

Doctor of Economics,

Associate Professor in the Department of Agricultural Economics

Velkovski Valeri Yordanov

Doctoral student

in the Department of Agricultural Economics

Economic Academy "Dimitar A. Tsenov", 5250 Svishtov, Bulgaria

CHARACTERISTICS AND SPECIFICI OF THE TERRITORIAL SUSTAINABLE POLICIES IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE REPUBLIC OF BULGARIA

Abstarct. The effective implementation of the territorial development policy in its species diversity is directly related and directly related to the expected final results, ensuring sustainability in the development of all sectors of the economy.

The territorial development policy in the agrarian sector is directly related to the following directions: investment in agriculture, organization of the territory of the agricultural holding locally, the agricultural land market, overcoming crises affecting the agrarian sector and prevention in this respect, and others.

Keywords: *agrarian sector, spatial planning policy, sustainable development, agricultural land, investments, analysis, objectives, priorities, measure, data.*

Introduction

The agricultural sector in recent years has shown some sustainability and dynamics, as a presence in the economy of the Republic of Bulgaria, regardless of its peculiarities and its dependence on climatic and other conditions. Statistics show that gross value added created by industries in 2018 is BGN 95 119 million (EUR 48 634 million) at current prices, registering a real growth of 3.5% compared to the previous year.

Value added of agricultural sector entities in 2018 is at the amount of BGN 3 698 million at current prices. In real terms, it shrinks by 2.0% y. By economic sectors, gross value added for 2018 is distributed as follows: industry (incl. construction) - 25,8%; services - 70.3%; agrarian (agriculture, forestry and fisheries) - 3.9%.

The share of the agricultural sector in total gross value added decreased by 0.8 percentage points compared to the previous year.

According to preliminary seasonally adjusted data of the National Statistical Institute of the Republic of Bulgaria (www.nsi.bg), in the first and second quarters of 2019, the total gross value added for the country's economy increased by 3.3% and 3.7% respectively. the corresponding period of 2018 in real terms.

In terms of gross value added generated by the agricultural sector, preliminary data indicate a slight increase of 0.1% in real terms in the first quarter of 2019. and growth of 3.9% in the second quarter. The gross value added created in agriculture in 2018 amounts to BGN 3 663.4 million (at basic prices).

Reflecting the trends of slight growth in the value of final production and more than two and a half times higher growth in intermediate consumption, it registered a decrease of 2.6% (by BGN 96.9 million) on an annual basis. For 2018, the entrepreneurial income in the preliminary data industry amounts to BGN 2 477,2 million - 8,7% below the level of the previous year. The main factors contributing to this result were

the reduction of gross value added by the industry and the increase in rental costs and compensation of employees.

The aforementioned results illustrate the level of effectiveness of the agricultural policy pursued. Agrarian policy aims at creating sustainable conditions for the development of the agricultural sector. In this connection, it should be noted that one of the main directions of agricultural policy is the territorial structure. The article describes and analyzes some of the main features of this area.

For the purposes of the study, official statistics, literature analysis and information from documents of the Ministry of Agriculture, Food and Forests of the Republic of Bulgaria were used.

The purpose of the study is to prove the important role and place of the policy related to the territorial structure for the sustainable development of the agricultural sector of the Republic of Bulgaria.

1. Areas of territorial development policy in the agricultural sector

The effective implementation of the territorial development policy in its species diversity is directly related and directly related to the expected final results, ensuring sustainability in the development of all sectors of the economy. The territorial development policy in the agrarian sector is directly related to the following areas:

First, investing in agriculture. Within 2018, most investments in the Republic of Bulgaria were attracted in the financial and insurance sectors (EUR 623.8 million) and Manufacturing (EUR 128 million). Net foreign investment in agriculture, forestry and fisheries during the year amounted to EUR 11.6 million.

In macroeconomic terms, investment is defined as the flow of fixed assets (fixed capital) plus surplus stocks (working capital) over a given period. There are two main groups of investments: fixed (fixed, which

consists of fixed assets) and investment stocks (Savov, St., 1999, p.136).

Investment policy is linked to the concept of "capital investment". Capital investment refers to the money allocated for the reproduction of fixed assets, their expansion and modernization (Ivanov, V., 1995, p.85). Such an opinion was shared by another author who included cash and material assets in capital investments (Hadzhiev, St., 1990, p. 175).

One of the main directions in which the process of investing funds is realized is precisely in the implementation of the territorial development policy in the agricultural sector and, above all, in the construction on agricultural land.

Here the relationship between innovation and investment activities in construction on agricultural territories should be noted.

This interconnection is at the heart of a proper risk assessment that is taken when investing an innovation. In this case, the innovation risk is measured by the probability that the expected effect of the innovation will be wrongly determined. Investment costs measure in value terms the capital needed to make the investment (Alexandrova, M., 2001, p. 12).

Cash flows for the acquisition or creation of investment items are divided into groups, the first of which is the item of investment expense. The second characteristic is the purpose of the investment expenses by activities, the third characteristic is related to the stage of making the investment expenses, and the fourth characteristic - to the type of the investment objects (Alexandrova, M., 2001, p. 12-14).

When designing and implementing the territorial development policy in the agricultural sector, the parameters of the accompanying investment policy, which will in practice ensure the development measures in the agricultural sector, must be specified. Hence the need for a preliminary comparative investment analysis.

Conducting comparative investment analysis by indexes and initial data is difficult to realize, especially if the results are not representative of the real estate market. Among the important factors for the implementation of the comparative investment analysis are the following:

- comparability of investments used in the analysis;
- representative investment indicators;
- a logically formulated and consistently implemented investment policy;
- a reinvestment policy;
- others.

It is difficult to put into practice a program that examines all the factors.

From this point of view, most comparative analyzes related to determining the effectiveness of real estate investment, the product of realized territorial development activities in the agricultural sector, provide general information that is of limited use in making investment decisions.

During the time of the comparative investment analysis, certain problems arise in the market and the

price of real estate, which are not pledged at the "input" of the analysis and receive deviations in obtaining the final result.

When considering real estate investment, it is important that the concentration falls on the determination of investment interest.

Different investors have different investment interests and their own characteristics related to investment risk when investing in real estate.

Some types of real estate are regarded as the equivalent of net real estate investments. In principle, every real estate object should be considered a business in itself. From this point of view, comparing real estate without considering its purpose can lead to incorrect results. In these circumstances, it is absolutely wrong to compare the returns on different investments without taking into account their particularities.

It is necessary to develop and summarize the comparative investment analysis and its results when exploring alternative investment conditions with previous investment results related to the study of a particular investment environment. For the development and improvement of this information, it is necessary to use samples that are necessary for two reasons:

- the first, due to the fact that it is very often difficult to obtain information on the total volume of real estate investments;
- the second, provided that they have the necessary data, is not always in a form that allows their efficient use and analysis.

When studying real estate - an element of agricultural infrastructure, it is necessary to take into account the fact that for the most part it does not give a true idea of the overall investment results of its management.

A well done comparative investment analysis of the real estate creates conditions for the investor to use the results of it, taking into account the importance of the individual indicators and on that basis make a good investment decision. There are three common problems with respect to establishing confidence in the representativeness of the comparative investment analysis and its outcome:

- insufficiently defined spectrum of study;
- the sample developed is very small and does not cover the full range of indicators;
- the design of the study or its implementation is inadequate to reality.

A thorough analysis of the income from real estate investments should be based on real results. In most cases, the probabilistic nature of an investment event in the real estate market is used in the preparation of the analysis, that is, it may or may not happen.

The reason for this condition, related to the investment analysis, is the difficulty of separating all the factors affecting the result, especially those related to the management, where the subjective factor has a very strong influence, but also with due regard to the specifics of the territorial development policy in the agrarian sector and its close relationship with investment policy (Kalinkov, K., 2008, pp.366-368).

Investments in agriculture are directed towards the construction of greenhouses and farm buildings for crop and livestock production, for storage and refrigeration. Various facilities with production and infrastructure content are being built (Valchev N., 2015, p.68-69).

In general, and every farm in particular, needs a lot of investment to start, including to secure the necessary territorial development measures. Therefore, the need for large investments in the agrarian sector is linked to the 'drilling' in the industry. The lack of investment in the required amount is characterized as a kind of barrier, moreover, that capital as a necessity is connected with obtaining investments for buildings, equipment, working capital and others (Mihnev G., 1993, p.39).

In this regard, investments such as costs of acquiring tangible fixed assets, including buildings, land, forests, permanent crops, machinery and equipment, are one of the main conditions for the realization of investment projects as projects intended for the construction of agricultural infrastructure and which are the product of specialized agricultural investment design in its capacity as a complex of activities, including research, design and participation in the process of construction of buildings and sites, including agriculture and infrastructure, other types of spatial planning activities on agricultural lands, etc.

In this sense, in the territorial development policy in the agricultural sector, an important participant is the investor, that is, any natural or legal person who carries out in his and in the interest of the owner a construction initiative and directly finances the construction (the owner of the property, the person to whom it is established) the right to build, or a public authority that initiates an investment proposal applying for a design visa) or other territorial development on agricultural land.

Second, the organization of the farm on a local scale. The main purpose of the organization on the territory of the agricultural holding is to determine the location and size of the individual elements of the territory (Kanchev. I., Doychinova. Jul., 2005, p. 22) in terms of its optimal organization, by conducting the appropriate local territorial development policy;

Third, the agricultural land market. The agricultural asset 'land' is an attractive investment not only for the main buyers (farmers) but also for the big companies trading it (Nikolova. M., 2019, p.261-272);

Fourth, overcoming crises affecting the agricultural sector and prevention in this regard. The agrarian sector, both from a macro and micro point of view, is constantly threatened with crisis situations. Crises in the sector are also linked to force majeure. The most frequently occurring force majeure circumstances causing crises in the sector are natural disasters - phenomena of geological, hydrometeorological and biological origin (Blazheva V., 2019, p. 71).

2. Parameters of the territorial development policy in the agricultural sector

The territorial development policy in the agricultural sector has its real parameters and is at the

same time an irreversible, essential and security element in agricultural management, but it should also be an irreversible tool in agricultural management. However, permanent conditions are necessary for this purpose.

First of all, it is an up-to-date legislation that complies with socio-economic needs to stimulate rather than impede the territorial development policy in the agricultural sector of the economy. One of the issues that did not receive sufficient clarity in the legislative process is the one about the parameters of legal regulation (Naumova, St., 2000, p.232).

In legal terms, it is a hierarchy of normative acts, laws and regulations. Vertical (hierarchical) alignment follows either legally established traditions (the most important social relations are regulated by law), or is the result of a particular framework.

Second, entities with good knowledge of legal matter and the conditions for its application, with a high level of competence in the field of the legislative package relating to the territorial development policy in the agricultural sector with the relevant legal regulations;

Third, full synchronization between the authorities and institutions entrusted with the implementation of the territorial development policy in the agricultural sector in the range of their legally prescribed functions, powers and responsibilities.

The varieties of territorial development policy in the agricultural sector, also as subsystems, reflect in their diversity the needs of the sector of conditions, including structural ones, with a view to its sustainable development. In this sense, territorial development policies in the agrarian sector can be divided into:

a / territorial development policies related to land division, including permanent use, change of purpose, placement of temporary structures, etc.;

b / territorial development policies related to the ownership of agricultural land, including regulation, cadastre, consolidation, temporary use of agricultural land, etc.;

c / territorial development policies related to the cultivation of the land and the preservation of its productivity, including the recultivation of agricultural lands, prevention of agricultural territories, landslides, etc.;

d / territorial development policies related to the infrastructure security of the sector, including the construction of various types of infrastructure and, above all, of agricultural infrastructure on agricultural territories with and without changing the purpose of agricultural land;

e / territorial development policies related to the consumption of real rights over agricultural land, including the right to build, easements, the right to upgrade and land, etc.

In this sense, territorial development policy in the agricultural sector is assigned not only the role of a necessary policy in the agricultural sector, but also a factor that stimulates or restricts to some extent the desired processes in the sector.

Spatial development policies transformed into development activities and activities can also in turn qualify as a variety of agricultural policy or directions in agricultural policy, especially since the implementation of development measures on agricultural land has an important and significant place in the common and specialized development legislation, including the agrarian legislation of the Republic of Bulgaria.

The legislation places a strong emphasis on the functions and participation in the territorial development policy in the agricultural sector of specific entities - bodies, representatives of the central and local authorities and others.

Participation in the territorial development policy of different bodies is in parallel with their participation in the implementation and implementation of the agricultural policy at different levels and in different scope, and in the specifics of the specialized territorial development legislation, and this participation is threefold:

- direct involvement in the management process directly affecting the agricultural sector (agronomy);
- Participation in the enforcement process (implementation of structural rules for agricultural land and the like);
- participation in the control processes on the development measures in the agricultural lands on the principle of direct and feedback.

Agrarian sector policies related to the sector's characteristics and objectives also play a dual role. Spatial planning in this sense is one of the policies of the sector with all its specifics. In this case, from the point of view of analyzing this policy, it is necessary to separate the agricultural territories as a service to the agricultural sector.

Thus, agrarian system of the territory, according to system theory, possesses more characteristics of a subsystem in the larger system, namely, the agrarian sector, as already noted.

From the point of view of the needs of the agricultural sector of different development measures on agricultural land, this subsystem has a number of specific goals, tasks and functions, but this subsystem is also directly related to the rules of agricultural legislation, without which it cannot exist. In addition, this subsystem actively interacts with other subsystems of the agricultural sector system, which make up its inter-structural elements.

One of these elements is agrarian marketing with appropriate marketing solutions.

Agrarian marketing involves in particular a number of tasks that include: harvesting, grading, sorting, packaging, transportation, storage, processing, distribution and sale of products. The fulfillment of most of these tasks depends on the agrarian infrastructure, which is a product of the territorial development policy (Nikolova, M., 2017, p. 150).

As Philip Kotler points out, marketing decisions are strongly influenced by events in the political and legal environment, which consists of laws, government

agencies, and pressure groups that influence and restrict organizations and individuals (Kotler, F., 2002, p.146).

Agrarian marketing is associated not only with the agrarian markets, but also with a number of features of agricultural production in Bulgaria that raise a number of other issues within the scope of marketing (Mishev, P., Simova, A., 1993, p. 19). In this sense, we can differentiate as a separate direction of agrarian marketing, device marketing in the agrarian sector.

Conclusion

According to preliminary statistics, the value of final agricultural output (value of output after deduction of domestic turnover) at basic prices (prices including subsidies on products) for 2018 amounted to BGN 8 457,6 million.

Following the trend of change in the components of the value of gross output, it increased by 2.6% (by BGN 217.8 million) compared to the previous year. The structure of final output in agriculture for 2018 maintains the formed relationships between the branches of the industry, outlined at the value of gross output.

In the final production, the largest share of crop production is the highest - 68.3%. For 2018. the relative share of livestock production is 23.5%, of agricultural services - 5.9% and of non-separable non-agricultural secondary activities - 2.3% (www.mzh.government.bg).

The state policy in the agrarian sector is aimed at enhancing the competitiveness of Bulgarian agriculture, sustainable development of the fisheries and forestry sectors, improving working conditions and quality of life in rural areas, using EU funds effectively, sustainable management of natural resources and compliance with high food safety standards.

The priorities and objectives of the policy in the agricultural sector, the measures and actions to achieve them in 2020, are in accordance with the Common Agricultural Policy of the European Union, the Government Program of the Government of the Republic of Bulgaria for the period 2017-2021 and the Bulgaria 2020 National Development Program.

In support of the drive to maintain sustainable parameters in the development of the agricultural sector, priority No.1 can be identified: achieving sustainable, competitive and market-oriented agriculture.

This priority is related to the following objectives:

- continuation of balanced and diversified agriculture policies;
- implementing a comprehensive approach for the prevention and management of risks and crises.

These objectives will be pursued through the implementation of a number of specific measures and actions, such as:

- a / optimization of land relations for guaranteeing the efficiency of land use and increasing the incomes from agricultural activity, through the following actions: adoption of changes in the regulations governing public relations in the field of property and land use; promotion of voluntary land consolidation for

the purposes of agricultural production, effective management of the state land fund;

b / prevention of climate risks in agriculture by: creating an appropriate legal framework to ensure the effective functioning of the system for the prevention of adverse climatic events in agriculture.

The common agricultural policy of the European Union is one of the most important policies of the European Union. This is due to its high share of the Community budget - almost 50%, as well as its vast territory and the large number of people directly affected by it.

The importance of the Common Agricultural Policy is also determined by the fact that it is directly linked to the Common Market and the European Monetary Union, which are two key elements in achieving European integration. In this way, the Common Agricultural Policy is also a key factor in stimulating the sustainable development of the agricultural sector.

Sources

1. Alexandrova, M. 2001, Investment Choice Optimization, Trakia-M Publishing House, Sofia, pp. 12-14, ISBN- 954-9574-78-4;
2. Blazheva, V., 2019, Crises in the Agrarian Sector, Collection of Scientific Papers: State and Problems of Agricultural Management and Development, Tsenov AI - Svishtov, ISBN 978-954-23-1762-3, p.71;
3. Valchev, N. 2015, Agrarian Economics, pp.68-69, VUAR, Center for Distance Learning, FABER Publishing House, Veliko Turnovo, ISBN-978-619-00-0314-4;
4. Ivanov, V.1995, Economics of the Enterprise, LIA, Sofia, p.85, ISBN-954-8843-02-1;

5. Kalinkov, K., Real Estate, 2008, IR-Gea-Print-Varna, pp.366-368, ISBN-978-954-9430-40-0;

6. Kotler, F., Marketing Management, p.146, Classics and Style Publishing House, Sofia, 2002, ISBN: 954-9964-19-1;

7. Kanchev, I., Doychinova, Jul., 2005, Agrarian Management, IM "Economy", UNWE, Sofia, p.22, ISBN- 954-494-625-3;

8. Mihnev, G., Agricultural Production and Competition, Sofia, Economics and Management of Agriculture, Issues 3-4, 1993, Agricultural Academy, Sofia, ed. Public Site-Agri Ltd.-UNWE, p.39, ISSN 0205-3845 and ISSN 2534-9872;

9. Mishev, P., Simova, A., Article - Marketing in Agriculture, Magazine, Economics and Management of Agriculture, 1993, Sofia, Issue 1, ed. Publis Sicet-Agri OOD, p.19, ISSN 0205-3845 and ISSN 2534-9872;

10. Naumova, V., 2000, Sociology of Law, Jurispress, Sofia, p.232, ISBN: 954-632-037-4;

11. Nikolova, M., 2019 State of the Agricultural Land Market in the Republic of Bulgaria, Collection of Scientific Papers: State and Problems in Agricultural Management and Development, Tsenov AI - Svishtov, ISBN 978-954-23-1762 -3, pp.261-272;

12. Nikolova, M., Linkova, M., Nenova, R., 2017, Agrarian Entrepreneurship, Tsenov Academic Publishing House, Svishtov, ISBN 978-954-23-1498-1, p.150;

13. Savov, V., 1999, Macroeconomics, Trakiya-M, Sofia, p.136, ISBN-954-9574-41-5;

14. Hadzhiev, V., 1990, Construction Economics, Galactica House, Varna, p.175;

15. www.mzh.government.bg;

16. www.nsi.bg

УДК 336.025

ГРНТИ 06.81.85

Herasymenko Y.V.

*candidate of economic sciences, associate professor,
Vinnytsia National Agrarian University*

Pchelianska G.O.

*candidate of economic sciences, associate professor,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

NON-FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES AS A STRATEGIC INSTRUMENT FOR ADJUSTING MARKETING PARTNERSHIP RELATIONS

Герасименко Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет*

Пчелянська Г.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ НАЛАГОДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

Summary. The article deals the essence and content of non-financial reporting of enterprises as a strategic instrument for establishing partnership marketing. It is established that the challenges of the modern world require the business to develop new marketing approaches to enterprise management, which will balance the needs of the enterprise, customers, consumers and society. One of the key strategic tools for establishing partnerships is the preparation of non-financial reports. The authors identify historical aspects of the formation of non-financial reporting in Ukraine and in the world. The main objective of the report was found to be integrating social and environmental aspects into the enterprise's business activities and communication with stakeholders.

The main advantages of non-financial reporting for businesses and stakeholders are substantiated. The article defines the main forms and principles of preparation of non-financial statements. The authors set the basic international standards for the preparation of non-financial statements, their composition and structure.

Анотація. В статті розглянуто сутність та зміст нефінансової звітності підприємств як стратегічного інструменту налагодження маркетингу партнерських відносин. Встановлено, що виклики сучасного світу вимагають від бізнесу розробки нових маркетингових підходів до управління підприємством, які дозволять збалансувати потреби підприємства, клієнтів, споживачів та суспільства. Одним із ключових стратегічних інструментів налагодження партнерських відносин є підготовка нефінансових звітів. Авторами визначені історичні аспекти формування нефінансової звітності в Україні та світі. Встановлено, основним завданням звіту є інтегрування соціальних та екологічних аспектів у комерційну діяльність підприємства та ведення комунікацій зі стейкхолдерами.

Обґрунтовані основні переваги складання нефінансової звітності для підприємств та стейкхолдерів. В статті визначено основні форми та принципи складання нефінансової звітності. Авторами визначені основні міжнародні стандарти до складання нефінансової звітності, їх склад та структуру.

Keywords: *non-financial reporting, socially responsible business, partnership marketing, stakeholders, sustainable development goals.*

Ключові слова: *нефінансова звітність, соціально відповідальний бізнес, маркетинг партнерських відносин, стейкхолдери, цілі сталого розвитку.*

Постановка проблеми. Маркетинг партнерських відносин – це сучасна концепція маркетингової діяльності підприємства, сутність якої полягає в налагодженні відкритих, доброзичливих стосунків з діловими партнерами та споживачами. Саме маркетинг партнерських відносин створює умови для поліпшення довгострокових фінансових результатів ділових партнерів.

Маркетинг відносин сприяє розвитку зовнішніх партнерств, які задовольняють потреби бізнесу. Глибокі особисті, соціальні контакти допомагають вирішувати зовнішні питання у відносинах між виробниками та клієнтами. Коли партнери працюють разом, то конкуренція між ними може бути корисною. Ураховуючи ці чинники, робота з партнерами має зосереджуватися на здатності планувати і працювати разом так, щоб результат був продуктивним та орієнтувався на рішення поставлених завдань [1]. Формування нефінансової звітності (звітності зі сталого розвитку) виступає важливим інструментом маркетингової комунікаційної політики підприємства, що дозволяє інформувати про основні результати та напрями економічного та соціального розвитку зацікавлених суб'єктів та стейкхолдерів.

Загалом, сталий розвиток – це процес гармонізації економічного зростання, соціальної інтеграції та охорони довкілля. Крім того, такий розвиток повинен не лише відповідати потребам сучасності, але й забезпечувати можливості майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби. У даному контексті актуальним стає питання не лише формування соціально відповідального світогляду, але й розробки систем

для включення управління сталим розвитком у повсякденні процеси прийняття бізнес-рішень і оприлюднення відповідної інформації.

Міністерство фінансів України 07.12.2018 р. оприлюднило Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління» [2], згідно з яким українські підприємства середнього і великого бізнесу повинні подавати новий звіт – звіт про управління. Його ж формат – не регламентований, а зазначено лише напрямки формування звіту, а саме:

- організаційна структура та опис діяльності підприємства;
- результати діяльності;
- ліквідність та зобов'язання;
- екологічні аспекти;
- соціальні аспекти та кадрова політика;
- ризики;
- дослідження та інновації;
- фінансові інвестиції;
- перспективи розвитку;
- корпоративне управління.

Втім, якщо є якась інформація, яку, на думку керівництва компанії, доцільно розкрити, але серед рекомендованих напрямків подання інформації вона не зазначена, то до звіту про управління можна додати відповідні розділи.

Отже, звіт про управління має містити додаткову фінансову інформацію, що не включена до фінансової звітності, а також – нефінансову, в тому числі екологічного і соціального характеру. Відповідно, керівництво підприємств може самостійно обирати формат представлення інформації у звіті про управління, особливо у нефінансовому контексті. І оскільки нефінансовий звіт – це потужний інструмент комунікації зі

стейкхолдерами, свого роду, «обличчя» компанії, актуальним є питання його змістовної структуризації.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій.

Дослідження маркетингових концепцій здійснювали Ф. Котлер, Т. Амблер, Ж.-Ж. Ламбен, С. Гаркавенко, О. Олєфіренко, О. Селєзньова, С. Шпилик, В. Фалович та інші вчені. Проте виклики сучасного світу такі як: глобалізація, конкуренція, періодичні економічні кризи, екологічні проблеми вимагають від бізнесу розробки нових маркетингових підходів до управління підприємством, які дозволять збалансувати потреби підприємства, клієнтів, споживачів та суспільства. Одним із ключових стратегічних інструментів налагодження партнерських відносин є підготовка нефінансових звітів, така звітність стала вже загальноприйнятою у розвинених країнах як серед підприємств великого бізнесу, так малого і середнього, тоді як в Україні подібна практика реалізується лише незначною кількістю великих підприємств, присутніх на міжнародних ринках. Але питання об'єктивної необхідності складання нефінансових звітів і їхньої універсальної структурованості активно обговорюється у вітчизняних наукових колах, що підтверджується наявністю ряду публікацій та ініціатив таких авторів як: Ю. Байрактар, К. Безверхий, І. Журавська Р. Екклес, О. Іваницька, І. Іоанноу, В. Краєвська, Г. Москалюк, К. Самсонов та інших. Поряд з цим, поки що відсутнє єдине, уніфіковане бачення форми такого звіту для українських підприємств, які лише перебувають на шляху до формування прозорих і відповідальних стандартів ведення бізнесу.

Формулювання мети дослідження. Метою дослідження є формування у власників і менеджерів підприємств свідомого ставлення до підготовки нефінансової звітності як інструменту, здатного підвищити економічний і соціально відповідальний рейтинг підприємств і, відповідно, налагодити маркетинг партнерських відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація відіграє важливу роль у залученні та утриманні клієнтів. Окрім того, переваги розуміння і застосування теорії комунікації та стратегії маркетингу є яскраво вираженими. Наприклад, зобов'язання щодо відносин та довіри розвиваються, коли компанії передають цінну інформацію, яка стосується ефективності роботи будь-якої зі структур діяльності партнера. Важливим також є те, що взаємодія сприяє розвитку співпраці, а також вирішенню спільних проблем [1, 3]. Таким чином, система маркетингових комунікацій є передумовою побудови доброзичливих та партнерських взаємовідносин між підприємствами в умовах ринку. Тому сучасний підхід до розуміння системи маркетингових комунікацій має враховувати:

1. Інформаційне середовище, в якому ми живемо. Необхідність переходу до інформаційного суспільства тісно пов'язана зі зміною характеру

впливу науковотехнічного прогресу на життя споживачів. Якщо на початку і навіть у середині ХХ ст. такі зміни відбувалися в періоди часу, які значно перевищували тривалість життя одного-двох поколінь, то сьогодні зміни відбуваються за більш короткий термін.

2. Поєднання двох концепцій: маркетингу відносин і соціально-етичного маркетингу, що передбачає досягнення мети підприємств з урахуванням задоволення потреб як окремого споживача, так і суспільства загалом. Однак таке доброзичливе ставлення реалізується важко, тому що підприємства націлені на активне формування потреб і попиту, нав'язування товару покупцям, оскільки це призводить до зростання прибутку [4].

Таким чином, складання нефінансових звітів виступає важливим інструментом комунікації та формування відкритих партнерських відносин, а також створення конкурентних переваг для всіх суб'єктів, що мають спільні інтереси у веденні бізнесу.

Перші нефінансові звіти з'являються у Європі у 1970-х роках і Великобританії, де відображається інформація про соціальну, екологічну, економічну діяльність компанії. А пізніше у 1972-1977 рр. уже почали складати соціальну звітність американські корпорації. На перших етапах запровадження соціальної звітності як Америці так і у Європі вона застосовувалась для інвесторів з метою створення іміджу та підвищення вартості компаній, вміння управляти ризиками. «CERES» за підтримки Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP) в 1997 році для звітування щодо економічної, екологічної та соціальної діяльності підприємств, створено стандарт GRI (Global Reporting Initiative) де закладено базу системи нефінансового звітування [5].

Таким чином, саме нефінансова звітність має важливі історичні передумови та здатна стати важливим комунікаційним елементом між підприємством та стейкхолдерами. Історичний досвід України також передбачав кроки по започаткуванню нефінансової звітності в діяльності вітчизняних підприємств.

В Україні створено Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», який виконує функцію провідної незалежної експертної організації та працює в Україні більше шести років. Центр є членом Правління Глобального договору ООН (2010-2013), національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Серед найбільш вагомих здобутків Центру: приєднання України до розробки міжнародного стандарту з соціальної відповідальності ISO 26000; реалізація Ініціативи «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві», яка переслідує мету узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях;

проведення різних заходів із залученням представників влади, бізнесу та громадськості [6].

Методологічні та практичні проблеми складання нефінансової зумовлюються існуванням певних перешкод. Звіт про управління зобов'язані подавати лише середні та великі підприємства, при цьому середні мають право не вказувати нефінансову інформацію [2]. Але справа в тому, що нефінансова звітність – інструмент соціально відповідального бізнесу, тому його використання лише сприятиме налагодженню партнерських відносин зі стейкхолдерами, підвищенню ділової репутації і входженню українських підприємств на міжнародні ринки.

Нефінансова звітність – це документально оформлена сукупність даних комерційної організації, що відображає середовище існування підприємства, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компаній в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства [7, с. 6].

Таким чином, нефінансова звітність несе значні вигоди для підприємства, а саме [7, с. 7-9]:

- допомагає розбудувати процес управління соціально відповідальним бізнесом, оскільки під час підготовки звіту підприємство отримує можливість проаналізувати власну стратегію, здійснити об'єктивну оцінку нефінансових ризиків, залучити функціональних менеджерів до визначення ролі і рівня впливу компанії на суспільство;

- формує довіру до підприємства з боку різних груп впливу (стейкхолдерів). Наприклад, для працівників нефінансова звітність є значним стимулом і доказом статусності роботи, допомагає у розбудові іміджу відповідального роботодавця, сприяє встановленню і зміцненню відносин з бізнес-партнерами, формує прихильність споживачів продукції;

- підвищує прозорість підприємства, оскільки містить інформацію про соціальні та екологічні аспекти діяльності з інформацією про економічні результати. Це дозволяє ефективно оцінювати ризики бізнесу (зокрема довгострокові), що стає важливим фактором оцінки діяльності компанії з боку власників та інвесторів. Наявність нефінансової звітності за певних умов може дозволити збільшити капіталізацію компанії, зменшити вартість фінансового ресурсу або продовжити термін залучення фінансових ресурсів;

- підвищує готовність підприємства до роботи на інших ринках, оскільки є, свого роду, сигналом про його зрілість, що стає у нагоді під час виходу компанії на міжнародні ринки, де питання соціальної відповідальності бізнесу має вагоме значення;

- зміцнює ділові відносини, оскільки ефективна комунікація з бізнес-партнерами дозволяє підприємству отримати репутаційні вигоди як відкритої до співпраці через встановлення чітких вимог до контрагентів та прозорості щодо принципів своєї роботи.

Отже, головне призначення такого звіту – підкреслити добровільність і доцільність інтегрування соціальних та екологічних аспектів у комерційну діяльність підприємства та ведення діалогу зі стейкхолдерами.

Нефінансовий звіт – інструмент комунікації, саме тому, перш за все, потрібно визначити концепцію звіту, а саме:

- яку роль він буде грати у комунікаційній стратегії компанії;

- якою буде цільова аудиторія;

- які меседжі керівництво хоче донести;

- за яким стандартом буде готуватися звіт;

- які типи контенту у ньому будуть.

Після того, як чітко окреслена концепція нефінансового звіту, доцільно визначити склад команди, яка буде над ним працювати, та ролі її членів.

У світовій практиці існує три форми формування нефінансової звітності [5]:

1. Довільна форма, яка у практичній діяльності найпоширеніша форма звіту, яка призначена для зовнішніх користувачів і не вимагає проведення соціального аудиту.

2. Комплексні звіти:

- комплексний звіт за методом потрійного підсумку (Triple Bottom-Line). Сутність даного методу полягає у висвітленні діяльності компанії з трьох точок зору: економічних результатів діяльності – фінансово-економічні і виробничі показники (прибуток, обсяг виробленої продукції тощо); екологічних результатів діяльності – вплив основної діяльності на довкілля і здоров'я людей (наприклад, дані про шкідливі викиди в атмосферу і застосування природоохоронних технологій); соціальних результатів діяльності – широкий спектр інформації, яка стосується діяльності компанії щодо своїх працівників, клієнтів, місцевих громад, інших цільових аудиторій та суспільства в цілому;

- комплексний звіт методом за Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group);

- комплексний звіт за методом групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship) чи за якимось іншим подібним методом.

3. Стандартизовані звіти. Такі форми мають певні переваги над попередніми, які полягають у можливостях порівняння зі звітами інших компаній, що дає можливість визначення соціального рейтингу компанії та визнання її у міжнародній діловій спільноті. Наприклад, стандарти Саншайн; GRI; AA1000; SA8000 [5].

Таким чином, зміст і форму подачі нефінансової звітності конкретне підприємство визначає самостійно відповідно до власних потреб і соціально відповідального рівня, але найпоширенішим стандартом у світі, згідно з вимогами якого готують звіт зі сталого розвитку, є стандарти GRI (Global Reporting Initiative), а

точніше його модульна версія, яка офіційно використовується з 01.07.2018 року.

Стандарти GRI складаються з 3-х універсальних категорій (стандартів), які зможуть використовувати всі компанії, незалежно від виду

їхньої діяльності, а також 33-х специфічних (тематичних) стандартів, які пов'язані з екологічними, економічними та соціальними аспектами діяльності підприємства (рис. 1).

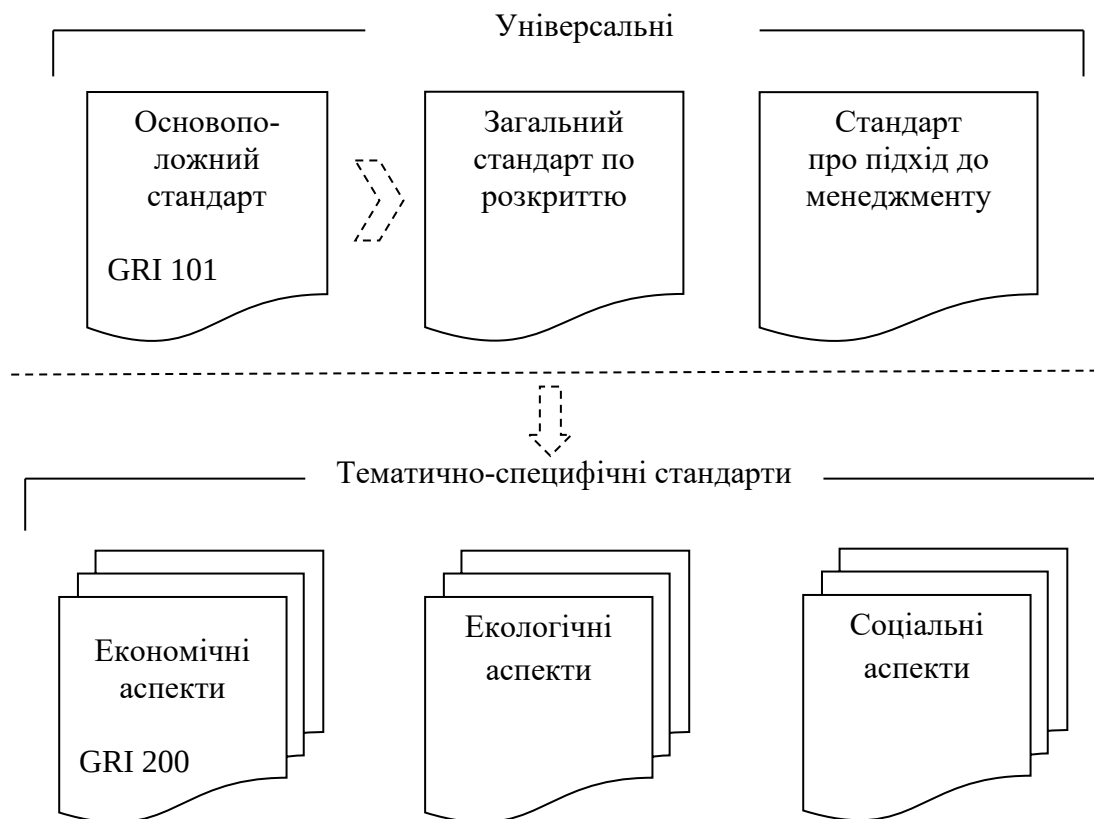


Рис. 1. Структура модульної версії стандарту GRI
Джерело: сформовано авторами на основі джерела [8]

Крім того, компанії можуть використовувати всі або частину вибраних стандартів для звітування, але три універсальні стандарти є обов'язковими. До них відносяться [8]:

- основоположний стандарт (Foundation Standard) – містить принципи звітності «відповідно до критеріїв». Це те, від чого слід відштовхуватися будь-якій компанії, яке впроваджує стандарти GRI;
- загальний стандарт по розкриттю (General Disclosures Standard) – відображає питання організаційної структури, участі стейкхолдерів у корпоративних відносинах, практики звітності, стратегії та аналізу;
- стандарт менеджерського підходу (Management Approach Standard) – містить вимоги до розкриття інформації про систему менеджменту.

Крім того, модульний стандарт GRI передбачає можливість звітування лише по окремим аспектам діяльності тієї чи іншої компанії, тобто використання лише окремого модуля [8]. І тепер навіть представники малого та середнього бізнесу зможуть показувати інформацію про себе стейкхолдерам, використовуючи стандарт GRI.

Іншим поширеним форматом нефінансового звіту є звіт з прогресу (COP – Communication on Progress), що спрямований на реалізацію принципів ГД ООН, які охоплюють права людини, трудові відносини, навколишнє середовище, протидію корупції [9]. В цих рамках компанії формують власні зобов'язання, інструменти і заходи, висвітлюючи їх у звіті з прогресу.

При формуванні нефінансової звітності не менш актуальним є використання серії стандартів AA1000, а саме:

- AA1000AP – стандарт принципів підзвітності є основою для розпізнання і виявлення підприємством найбільш значущих проблем в області стійкого розвитку і реагування на них;
- AA1000AS – стандарт верифікації звітності, який відображає методологію для оцінки рівня відповідності базовим принципам стандарту Account Ability (рис. 2);
- AA1000SES – стандарт взаємодії зі стейкхолдерами – задає орієнтири з організації процесу взаємодії із зацікавленими сторонами з ціллю досягнення керованих, прогнозованих і

стійких результатів у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

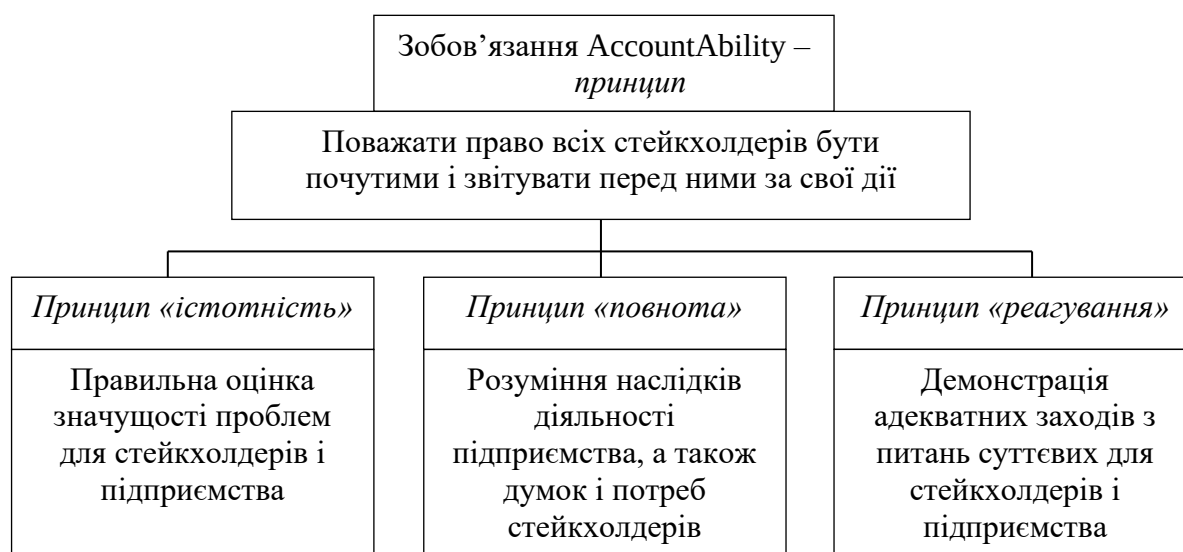


Рис. 2. Зобов'язання і принципи стандартів серії AA1000
Джерело: [10]

Важливим аспектом є те, що зазначені принципи потрібно розглядати в контексті ключових питань, на яких спільнота буде акцентувати увагу, розглядаючи якість взаємодії підприємства зі стейкхолдерами і, відповідно, об'єктивність нефінансової звітності [10]:

1. «Чи це щиро?» Чи менеджмент підприємства налаштований проводити консультації в рамках PR-активності чи дійсно бажає отримати повну і збалансовану картину істотних наслідків діяльності підприємства?

2. «Чи буде інформація чесною та достовірною?» Чи справді процес взаємодії зі стейкхолдерами дозволяє врахувати думки всіх зацікавлених сторін? Або може виявитися, що будуть проігноровані стейкхолдери, на яких діяльність підприємства має істотний вплив? Чи існують внутрішні і зовнішні процедури, які дають підприємству можливість отримати хороше розуміння наслідків своєї діяльності і того, що їх стейкхолдери думають про це?

3. «А що це змінює?». Що планує робити менеджмент щодо виявлених проблем? Як це позначиться на інших аспектах Вашої діяльності? Яким чином це може сприятливо вплинути на Ваш бізнес? Чи Ви готові до змін, необхідних для того, щоб інтегрувати можливі нові напрямки в процес менеджменту і стратегію Вашої компанії?

Отже, серія стандартів AA1000 спрямована на підвищення якості нефінансової звітності, прозорості та стійкості бізнесу за рахунок поваги до інтересів стейкхолдерів і їх залучення до процесу прийняття управлінських рішень. Це, свого роду, спосіб демонстрації лідерства у сфері підзвітності, відповідальності та стійкості.

Стандарт IR (Integrated Reporting) – міжнародний стандарт інтегрованої звітності передбачає такі елементи [11]:

1. Огляд організації та зовнішнє середовище: Чим займається організація і які умови, в яких вона працює?

2. Управління: Яким чином структура управління організацією підтримує її здатність створювати вартість в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі?

3. Бізнес-модель: Яка бізнес-модель організації?

4. Ризики і можливості: Які конкретні ризики і можливості впливають на здатність організації створювати вартість протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періодів, і яким чином організація використовує такі можливості і управляє такими ризиками?

5. Стратегія і розподіл ресурсів: В якому напрямку хоче розвиватися організація, і як вона має намір робити це?

6. Результати діяльності: Наскільки організація досягла своїх стратегічних цілей за вказаний період, і які результати її діяльності з точки зору приросту / зменшення капіталів?

7. Перспективи на майбутнє: Які складнощі і невизначеності можуть виникнути в організації при реалізації її стратегії, і які потенційні наслідки для її бізнес-моделі та майбутньої діяльності?

8. Основні принципи презентації: Як організація визначає, які питання слід включити в інтегрований звіт, і як такі питання оцінюються кількісно або якісно?

В якості основи для моніторингу стейкхолдерами ролі компанії у досягненні цілей сталого розвитку може бути стандарт ISO

26000:2010 «Настанова по соціальній відповідальності» [10, 11].

Міжнародний стандарт ISO 26000:2010 «Настанова по соціальній відповідальності» (опублікований 28 жовтня 2010 р.) допомагає організаціям упорядкувати свою діяльність в галузі соціальної відповідальності. Ця настанова дає єдине розуміння соціальної відповідальності і детальну інструкцію для всіх організацій. В ISO 26000 враховані всі ті принципи, які названі в Глобальному договорі ООН (п. 1.2.2). Важливо відзначити, що стандарт ISO 26000 розроблений не тільки для бізнес-структур, але також і для профспілок, громадських організацій і державних органів. Він визначає зони відповідальності для кожної організації у її взаєминах із зацікавленими сторонами [12, 13].

У більшості випадків організації можуть включити соціальну відповідальність у практику діяльності без створення нових структур або спеціальних нових систем управління, хоча деякі види діяльності, імовірно, будуть здійснюватися з розглядом дещо ширшого кола проблем. Впровадження соціальної відповідальності в першу чергу стосується її інтеграції в існуючу систему управління і структуру. Загалом повна перебудова організації з метою вмонтувати соціальну відповідальність у її діяльність є не обов'язковою або неефективною. В більшості випадків соціальна відповідальність може бути інтегрована в організацію без істотних змін її структури. Досягнення переваг Організація, що застосовує соціально відповідальні трудові відносини, безумовно має розраховувати на досягнення відповідних потенційних переваг [13].

Для забезпечення результативності ведення діалогу зі стейкхолдерами і, для того, щоб нефінансовий звіт працював на імідж компанії, ним потрібно зацікавити читачів: зробити його простим, зрозумілим, зручним для сприйняття.

Якісно підготовлений річний нефінансовий звіт також стане в нагоді протягом господарського року, його можна презентувати потенційним партнерам, щоб вони краще вивчили тактику і стратегію компанії; він стане джерелом контенту для корпоративного сайту та соцмереж; буде аргументом на некоректні претензії регуляторів, конкурентів чи недоброзичливців.

Оскільки Україна прагне інтегруватися до світової економіки, керівництву підприємств необхідно звернути особливу увагу на підготовку нефінансового звіту [2]. Це зумовлюється тим, що в сучасному економічному просторі особливий акцент робиться на веденні бізнесу в соціально відповідальний спосіб, і, відповідно, довгострокове співробітництво з партнерами чи фінансування проєктів неможливе без висвітлення нефінансової складової ведення бізнесу [14, 15]. Іншими словами, підготовка нефінансового звіту – це інвестиція, а не просто об'єктивні поточні витрати. Окрім того, складання нефінансової звітності матиме ще й інше коло переваг. Так, профспілок та

громадських організацій буде цікавити питання, наскільки відповідально той чи інший бізнес ставиться до захисту прав співробітників або до захисту навколишнього середовища; державних регуляторів – дотримання компаніями законодавчих правил ведення бізнесу, їхня зацікавленість у розвитку соціального партнерства; інвесторів – позитивна практика ділової співпраці, якість ресурсного забезпечення бізнесу та інше.

Висновки. Нефінансовий звіт – це потужний інструмент комунікації зі стейкхолдерами, який покликаний надати відповіді на їхні запити і, таким чином, захистити від можливих репутаційних втрат. Отже, нефінансовий звіт – не просто документ, до підготовки якого можна підійти формально. Він може захистити бізнес від проблем, якщо у звіті продемонстровано, як компанія дотримується європейських підходів до ведення бізнесу: прозорості, поваги до прав людини, турботи про навколишнє середовище, політики щодо запобігання корупції, зрозумілих стандартів корпоративного управління і готовності працювати над вирішенням проблем, що виникають.

Таким чином, нефінансовий звіт – це комунікативний формат документу, який у цифрах і фактах відображає те, як компанія або інституція впливає на суспільство та навіть планету. Впровадження ж в українську практику нефінансового звітування підприємств – значний крок у бік європейських стандартів ведення бізнесу прозоро та відповідально, а також «сигнал» іноземному інвестору про те, що компанія має довгострокову стратегію розвитку, піклується про корпоративну репутацію і, відповідно, гідна налагодження з нею партнерських зв'язків.

Список літератури:

1. Головчук О.В., Дибчук Л.В. Маркетинг взаємовідносин як важливий елемент конкурентної маркетингової стратегії // Причорноморські економічні студії. 2019. №43. С. 89-92. [Holovchuk O.V., Dybchuk L.V. Relationship marketing as an important element of a competitive marketing strategy Prychornomorski ekonomichni studii. 2019; 43: 89-92. (in Ukrain.)]
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління» №982 від 07.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>
3. Tanasiichuk A., Hromova O., Abdullaieva A., Holovchuk Y., Sokoliuk K. (2019) Influence of transformational economic processes on marketing management by an international diversified conglomerate enterprise. European journal of sustainable development. European center sustainable development. Italy Vol 8. No 3, available at: <https://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/898>
4. Жалба І. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «маркетингові комунікації» // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 3. С. 213-

217. [Zhalba I. O. Theoretical approaches to the definition of the term "marketing communications". Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. 2013; 3:213-217. (in Ukrain.)]
5. Проданчук М.А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2013. № 2 (2). С. 202-214. [Prodanchuk M.A. Non-financial reporting is an effective tool in implementing management decisions. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu. 2013; 2(2): 202-214 (in Ukrain.)]
6. Іваницька О. М., Іваницький О.В. Регулювання процесів запровадження соціальної відповідальності бізнесу: досвід розвинених країн та уроки для України // Стратегія розвитку України. 2015. № 2. С. 23-28. [Ivanytska O. M., Ivanytskyi O.V. Regulation of Business Social Responsibility Implementation Processes: Developed Country Experiences and Lessons for Ukraine. 2015; 2: 23-28. (in Ukrain.)] http://nbuv.gov.ua/UJRN/sru_2015_2_7.
7. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. Київ: ТОВ «Інжиніринг», 2010; 82. [Vorobei V., Zhurovska I. Non-financial reporting: a tool for socially responsible business. Kyiv: TOV «Inzhynirynh»; 2010 (in Ukrain.)]
8. Consolidated set of GRI sustainability reporting standards 2019. URL: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-download-center/>
9. Десять принципів ГД ООН [The ten principles of the UN (in Ukrain.)]. URL: <https://globalcompact.org.ua/who-we-are/>
10. Using the Account Ability principles for sustainable business performance. URL: https://uia.org/sites/uia.org/files/roundtable/europe2018/SpeakersPresentations/David_Pritchett.pdf
11. Международный стандарт интегрированной отчетности. [International standard for integrated reporting]. URL: https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
12. ISO 26000:2010 «Guidance on social responsibility» URL: <https://www.iso.org/standard/42546.html>
13. Стандарт ISO 26000 «Настанова по соціальній відповідальності» [ISO 26000 «Guidance on social responsibility»] URL: <http://aop.nmu.org.ua/ua/metodicki/specialist/opg/lzi/zakon/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%20ISO%2026000.pdf>
14. Герасименко Ю.В. Ідентифікація стейкхолдерів підприємств та оцінка їхнього впливу: теоретичний аспект // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування. 2019. №1 (87). С. 9-16. [Herasymenko J.V. Identifying business stakeholders and assessing their impact: a theoretical perspective. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: ekonomika, upravlinnia ta administruvannia. 2019; 1(87): 9-16. (in Ukrain.)]
15. Пчелянська Г.О. Маркетингові підходи до формування агропродовольчого ринку // Бізнес Інформ. 2019. №2. С. 202–208. [Pchelianska G.O. Marketing approaches to the formation of the agro-food market. Biznes Inform. 2019; 2: 202-208 (in Ukrain.)] <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-202-208>

Krupka M.I.

*doctor of economics, professor,
head of the department of finance, money and credit
Ivan Franko National University of Lviv*

Rushchyshyn M.O.

*master of specialty «Finance, banking and insurance»
Ivan Franko National University of Lviv*

FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES AND THE WAYS OF OPTIMIZING THEM IN MODERN CONDITIONS

Крупка Михайло Іванович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Руцишин Марія Олегівна

*магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Summary. The article describes the economic nature, composition of financial resources of enterprises and

their importance. The sources of formation of financial resources of enterprises are outlined. Positive and negative features of the formation of financial resources of enterprises are characterized. The dynamics of the composition and structure of financial resources of enterprises and enterprises manufacturing other outerwear in Ukraine for 2014-2018 has been analyzed. The stages of optimization of the ratio of sources of financing of enterprises are covered. The definition of the optimal structure of financial resources of enterprises is given. The ways of optimization of sources of formation of financial resources of enterprises are explained.

Анотація. У статті висвітлено економічну сутність, склад фінансових ресурсів підприємств та їх значення. Окреслено джерела формування фінансових ресурсів підприємств. Охарактеризовано позитивні та негативні особливості формування фінансових ресурсів підприємств. Здійснено аналіз динаміки складу та структури фінансових ресурсів, зокрема підприємств з виробництва іншого верхнього одягу в Україні за 2014-2018 рр. Висвітлено етапи оптимізації співвідношення джерел фінансування підприємств. Наведено визначення оптимальної структури фінансових ресурсів підприємств. Обґрунтовано напрями оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємств.

Key words: *financial resources of enterprises, equity of enterprises, borrowed capital of enterprises, attracted capital of enterprises, optimization of financial resources of enterprises.*

Ключові слова: *фінансові ресурси підприємств, власний капітал, позичений капітал, залучений капітал, оптимізація фінансових ресурсів підприємств.*

Formulation of the problem. Today, enterprises are operating under crisis management conditions, characterized by a lack of financial resources. Inflation, unpredictable fluctuations in exchange rates, rising interest rates on loans, and a decline in customer demand have a negative impact on the performance of Ukrainian enterprises. Lack of financial resources in the required amount causes a breach of payment discipline and a decrease in the level of financial stability of enterprises.

Analysis of resent research and publications. Leading economists such as I. Balabanov, O. Bandurka, V. Belolipetsky, I. Blank, D. Vankovich, O. Vasylik, V. Grebelny, V. Grinyova, A. were engaged in the study of the nature, composition and structure of financial resources of enterprises. Zagorodniy, I. Ziatkovsky, G. Kireytshev, M. Korobov, V. Kovalev, M. Krupka, V. Oparin, A. Podderyogin, V. Rodionova, A. Filimonenkov and others. However, the ways of optimizing the financial resources of enterprises and increasing their market value in the current conditions are not sufficiently covered today.

Identificatoin of previously unsettled parts of the general problem. Despite the broad coverage in the scientific literature of the nature and composition of financial resources of enterprises, not all aspects of these complex and multifaceted issues have been clarified in the current context. In particular, this concerns issues related to finding ways to optimize the financial resources of businesses, which would maximize profits and increase market value.

The purpose of the article. To find out the essence, composition and structure of financial resources of enterprises and to indicate ways of their optimization.

Presenting main material. In today's economic environment, financial resources are an objective basis for the sustainable development and competitive

advantage of enterprises. The dynamic nature of financial resources, its ability to create new value and generate cash flows ensure the continuity of economic activity and require the adequacy of managerial actions of managers to improve the efficiency of use of funds invested in the assets of enterprises.

The financial resources of enterprises are inherently a complex economic category, so the views of Ukrainian scientists who have studied their economic nature are quite different [1]. The financial resources of enterprises are characterized by the following properties, in particular: they have a stage of formation; property, and have sources of formation and purposes of use. The formation of the structure of financial resources depends on the sources of formation and directions of use. Financial resources are usually divided into:

- ✓ own - the financial resources of an individual entity that are owned by him or her and used to form part of his assets (net assets of enterprises);
- ✓ attracted - funds raised by the company from the outside;
- ✓ borrowed - monetary capital or property that is lent on the terms of maturity, repayment and payment in the form of interest [2, p. 218].

The composition of sources of formation of financial resources of enterprises is shown in Fig. 1. Own financial resources of enterprises are characterized by: simplicity and speed of attraction; higher ability to generate profits; ensuring the financial stability of the enterprise development, and consequently, reducing the risk of bankruptcy; maintaining full management and control by the original founders. At the same time, the volume of attracting equity is limited, as it depends on the financial capabilities of the founders and the performance of the previous period.

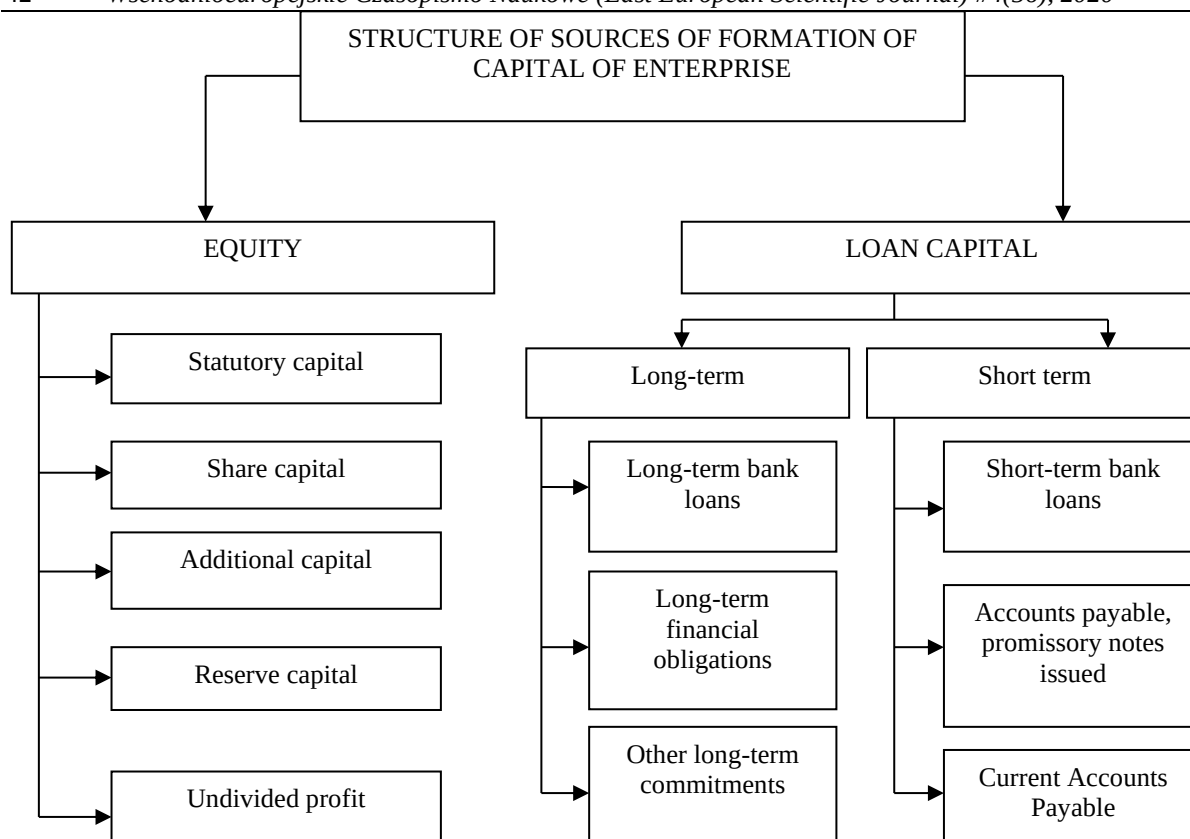


Figure 1. Composition of sources of formation of financial resources of enterprises
Source: formed on the basis of [3, p. 57]

Each source of formation of financial resources is characterized by both positive and negative features, which causes different influence of own and borrowed funds on the activity of enterprises. For example: an increase in the amount of own financial resources, unlike debt, restrains the increase in profitability of own funds - an indicator most attractive to business owners. Attracting one's own financial resources is accompanied by a higher cost compared to alternative external sources [3, p. 55].

Unlike their own, borrowed financial resources are characterized by sufficiently broad opportunities for attracting volumes and a significant positive impact on the increase of assets and growth of the volume of activity of enterprises. However, borrowing involves some organizational difficulties in completing the loan agreement, the need to have the consent of the creditors, and a pledge in the form of tangible or third party guarantees. The use of borrowed financial resources also reduces the financial stability of enterprises and increases the risk of its insolvency.

The ratio of own and borrowed funds in the total amount of financial resources of enterprises form an indicator of the structure of capital of enterprises, which is one of the most important criteria for assessing the

financial condition of enterprises. In competitive market conditions, the creation and normal functioning of enterprises of any form of ownership is impossible without the formation of a sufficient amount of equity. Equity is formed at the expense of the owners' personal involvement in its formation. At the same time, when creating the capital of the enterprises, the owner partially loses direct connection with the capital, and he actually becomes the equity of the enterprises, not the owner [4].

Financial resources are not only the basis for business creation, but also a factor of its stability, efficiency, competitiveness and investment activity. Today there are many problems associated with the formation and rational use of financial resources. One of the primary tasks is to identify sources of financial resources and ensure their growth. In order to increase financial resources, it is necessary to constantly monitor the factors of their change, which will serve as a basis for the formation of management decisions and their effective practical implementation.

Using Table 1, we examine the dynamics of the composition of financial resources of enterprises in Ukraine for 2014-2018.

Table 1

Dynamics of the composition of financial resources of enterprises in Ukraine for the years 2014-2018 (as of 31.12.2014 - 31.12.2018). *

mill. UAH

Indexes	2014	2015	2016	2017	2018	Deviation (+, -) 2018/2014
Equity	1480658,0	2288741,3	2445803,7	2458527,6	2708576,8	1227918,8
Long-term commitments and collateral	1359925,6	1668158,0	1696870,6	1730977,3	1757580,5	397654,9
Ongoing commitments and collateral	3151253,0	4114903,2	5846688,6	5769539,0	6408553,7	3257300,6
Total financial resources	5991836,7	8071802,5	9989363,0	9959044,0	10874711,2	4882874,4

Source: formed on the basis of [5]

As we can see from the table 1, the financial resources of Ukrainian enterprises increased by UAH 4882.8 billion over the analyzed period. The largest share of financial resources was taken up by equity, which grew from 24.71% in 2014 to 24.91% in 2018, ie 0.2 points. Long-term liabilities and collateral tended

to decline from 22.69% in 2014 to 16.16% in 2018. Current liabilities and collateral over the period increased by UAH 3,257.3 billion. and 6.33%.

For 2014-2018, the dynamics of the composition of the financial resources of enterprises producing other outerwear in Ukraine, shown in table. 2.

Table 1

Dynamics of composition of financial resources of enterprises for the production of other outerwear in Ukraine for 2014-2018 (as of 12.31.2014 – 12.31.2018). *

mill. UAH

Indexes	2014	2015	2016	2017	2018	Deviation (+, -) 2018/2014
Equity	816,2	1133,1	1281,4	1732,8	1855,8	1039,6
Long-term commitments and collateral	154,1	119,7	222,7	188,2	205,4	51,2
Ongoing commitments and collateral	597,1	666,9	817,2	931,3	1044,8	447,7
Total financial resources	1567,4	1919,7	2321,3	2852,3	3106,1	1538,5

Source: formed on the basis of [5]

From the data table. 2, we see that during the period under review, the largest amount was made up of equity in the financial resources of other outerwear companies. In 2014-2018, it increased by UAH 1,039.6 million. that is, 67.57%. Long-term liabilities and provision of enterprises for the production of other outerwear also tended to increase, namely by UAH 51.2 million, while current liabilities and security, despite

their growth, amounted to UAH 447.7 million. , ie by 29.10%, their share during this period decreased by 4.4%.

The dynamics of the share of components of financial resources of enterprises for the production of other outerwear in the components of financial resources of enterprises of Ukraine for 2014 - 2018 is shown in fig. 2.

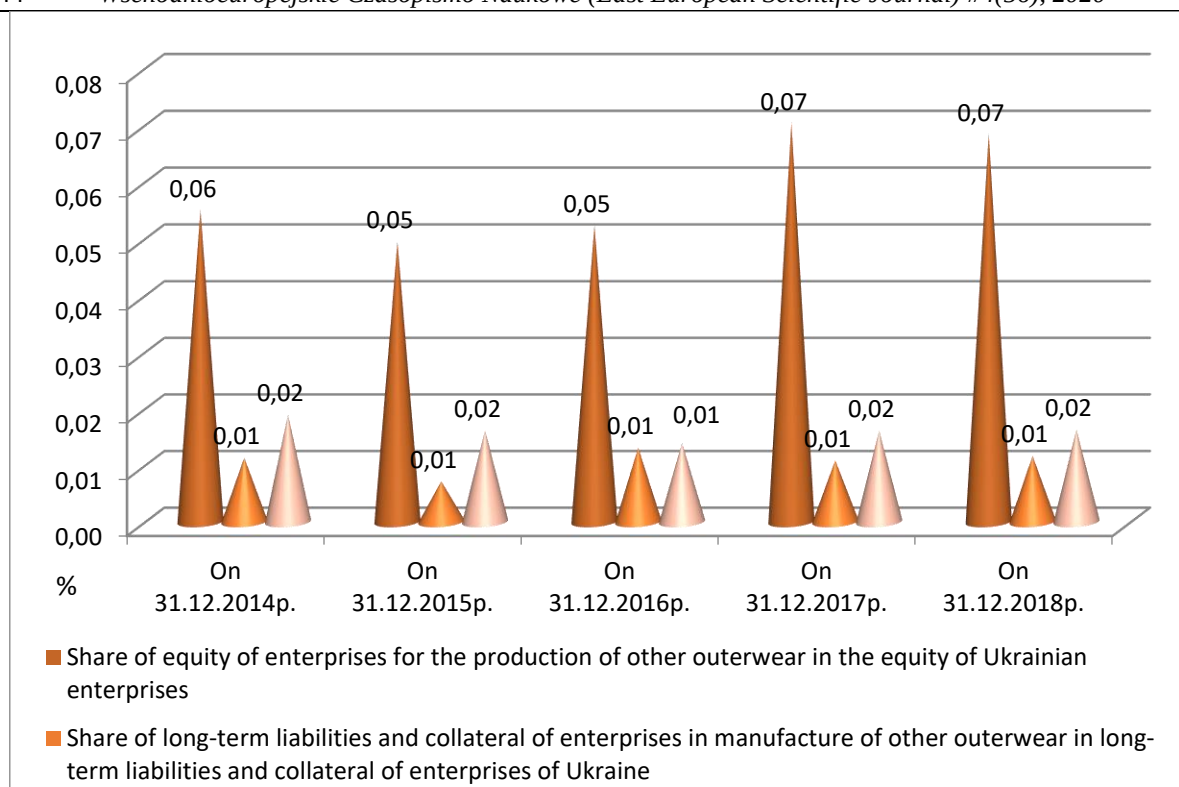


Figure. 2. Dynamics of the share of components of financial resources of enterprises for the production of other outerwear in the components of financial resources of enterprises of Ukraine for 2014 - 2018.

Source: formed on the basis of [5]

From these figures. 2.1 shows that the largest value of equity in the structure of financial resources of Ukraine in the period 2017-2018 - 0,07%, and the lowest value in 2015-2016 - 0,05%. The dynamics of long-term liabilities and collateral over the period under review were unchanged and amounted to 0.01%. With regard to current liabilities and collateral, we can

say that they had a similar trend and in 2014-2018 they made 0.02%, only as of 31.12.2016 - 0.01%.

Shown in fig. 3 dynamics of the share of equity, long-term and current liabilities and collateral in the financial resources of enterprises for the production of other outerwear in Ukraine for 2014 - 2018.

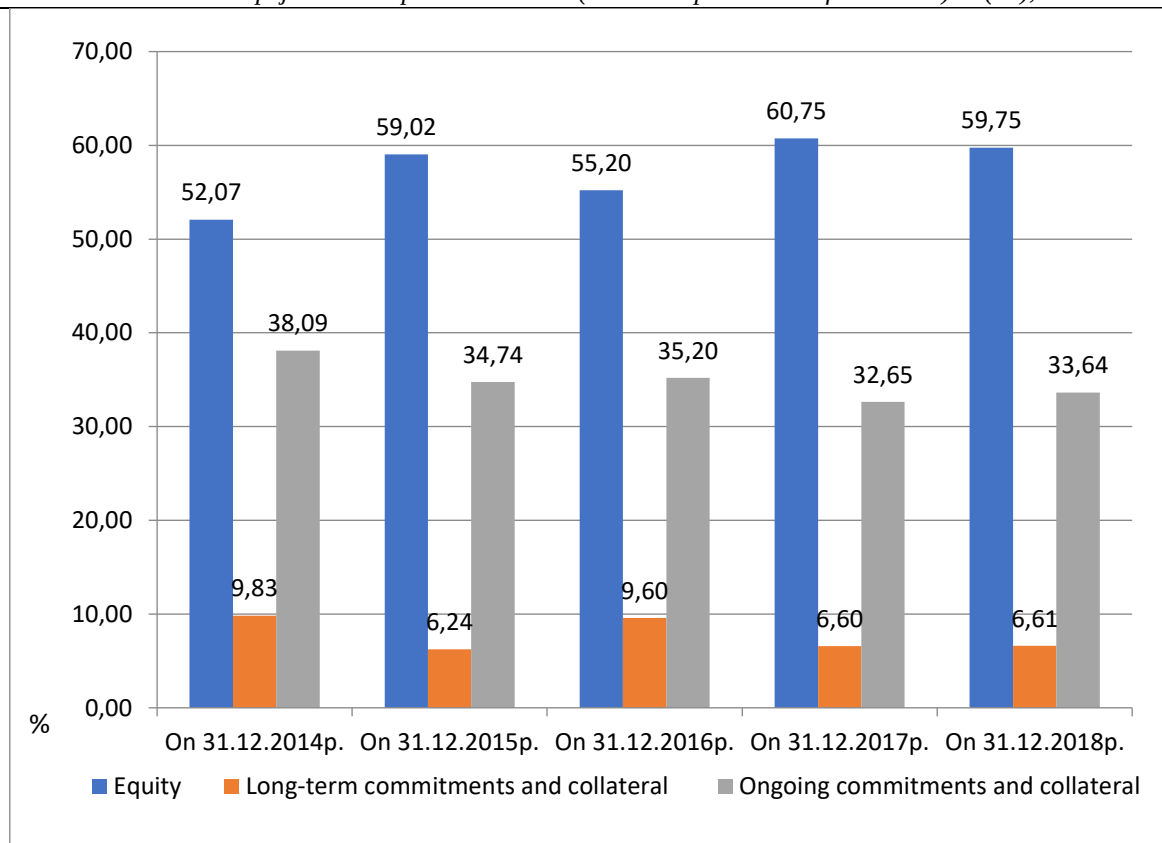


Figure. 3. Dynamics of the share of equity, long-term and current liabilities and collateral in the financial resources of enterprises for the production of other outerwear in Ukraine for 2014 - 2018.

Source: formed on the basis of [5]

From fig. 3 shows that the largest share in the financial resources of enterprises for the production of other outerwear in Ukraine is owned by equity. For the analyzed period, it reached the highest value as of December 31, 2017 - 60.75%, and the smallest value as of December 31, 2014 - 52.07%. The dynamics of long-term liabilities and collateral had a jumping trend from 9.83% as of 31.12.2014 to 6.61% as of 31.12.2018. , 09% as of 31.12.2014 to 33.64% as of 31.12.2018.

Financial resources, their sources of financing and structure have a great influence on the production activity of enterprises. Adequate amounts of financial resources ensure the continuity of production activity of enterprises, the optimal structure of distribution leads to increased competitiveness of products and efficient activity, and stable sources of functioning enhance its solvency.

Particularly important in the early stages of the enterprise is the formation of an optimal structure of financial resources, which affects the success of its strategic financial plans. The company may choose any structure of sources of financing, but the main purpose of its management is to choose one that, at low cost of capital, will help to maintain a stable income, dividend level and help to increase the market price of shares. That is, the optimal capital structure should minimize the average cost of financial resources and, at the same time, maintain the credit standing of enterprises at a level that enables them to attract new types of capital on convenient terms.

Optimization of the structure of sources of

financing should be aimed at ensuring the efficient use of capital and increasing its ability to generate profit. Since profit and growth in market value are the main goals of each enterprise, the formation of an optimal structure of financial resources is an urgent problem not only for the managers of enterprises, but also for the circle of scientists who develop the theoretical basis for its application within the industry and the economy of the country as a whole. [6, c. 172].

The choice of sources of financial resources of enterprises plays a significant part in the formation of financial resources of enterprises, however, in practice, enterprises cannot use all sources of formation. This is primarily due to the lack of support from the state, small and medium-sized businesses in Ukraine; inability to obtain state subsidies; the disadvantage of using bank loans due to high, sometimes even unreal, percentages. An important source of formation and support at the required level of own funds is depreciation and complete restoration of fixed assets of enterprises.

When choosing the best financing strategy, you need to choose the appropriate sources, cash flows, payback periods and payback periods, all of which should ensure that businesses are fully funded and capital is used effectively to fulfill their commitments. The policy of formation of the financial resources structure should ensure that the combination of own and borrowed sources of financing, which will contribute to the growth of return on capital, solvency, financial stability, reduction of financial risks and weighted average cost of capital, etc.

It is important to note that the main goals of optimizing the structure of financial resources of enterprises are maximizing profit and profitability, increasing the market value of enterprises, minimizing financial risks and the cost of raising capital, ensuring sustainable growth in general. The process of optimizing the ratio of sources of financing enterprises is carried out in the following stages:

- ✓ analysis of capital and the main factors affecting its structure;
- ✓ optimization of the ratio of own and borrowed sources of financing by the criterion of maximizing the level of profitability;
- ✓ minimizing the cost of capital and the level of financial risks, forming an indicator of the target structure of financial resources [6, p. 173].

Finding the optimal structure of financial resources is the main and complex task that is solved in the process of enterprise management. In our opinion, it is optimal to consider such a structure of sources of financing, in which the values of financial risk are within acceptable limits, the weighted average cost of financial resources is minimal, the indicators of economic profitability and profitability of realization reach the planned levels, solvency, liquidity and coefficients within the coefficient norms.

In our opinion, in order to improve the optimization of sources of formation of financial resources of enterprises, we can propose the following directions, in particular:

- ✓ training of employees responsible for managing the finances of enterprises;
- ✓ development of qualitatively new approaches to the organization of work in the sphere of enterprise financing;
- ✓ formation of information support necessary for the enterprise;
- ✓ selection of effective sources of attracting financial resources by calculating the cost of attracting resources from each of the sources;
- ✓ providing enterprises with the necessary amount of financial resources for its needs;
- ✓ ensuring control over the state of financial resources by means of which it will be possible to assess the impact of the quality of financial resources management on the level of profitability and dynamics of enterprise development [7].

Thus, if certain recommendations are followed, in a short period of time the company will be able to optimize sources of formation of financial resources and increase its financial stability and maintain its position in the market.

Conclusions and suggestions. Financial resources are the basis of enterprise activity. After all, they create the necessary material base for the enterprise to perform its function in the market - to meet the needs of consumers. All sources of financial

resources of enterprises have some differences that lie in the conceptual apparatus and the characteristics by which they are formed. The efficiency of using the financial resources of an entity should be considered from its primary level directly to the state.

At the same time, the company must constantly strive for the formation of the optimal structure. The enterprise must constantly strive to achieve the optimal structure of financial resources, which will help to achieve maximum profit, high profitability, financial stability, solvency, provide sufficient liquidity, acceptable level of financial risks conditions for increasing the market value of enterprises, increasing its competitiveness and the achievement of strategic goals in general.

References:

1. Систематизація підходів до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. URL: <https://naub.oa.edu.ua>
2. Гвоздей Н. І., Бондарук І.С., Вінницька О.А. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства // Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. № 1. С. 216-221. [Nailer N.I, Bondaruk I.S, Vinnytska O.A. Estimation of efficiency of use of financial resources of the enterprise // Ternopil National Economic University; editors: OV Yaroshchuk (editor in chief) - Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought", 2018.(1): 216-221]
3. Близнюк О.П., Горпиненко А.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія: Економічні науки. 2015., № 2.С. 52-58. [Bliznyuk O.P, Gorpinenko A.P Classification of sources of formation of financial resources of the enterprise // Bulletin of the International Slavic University. Series: Economic Sciences. 2015. (2): 52-58]
4. Савчук А.Ю. Власний капітал підприємства і його формування URL: conferences.vntu.edu.ua
5. Показники балансу підприємств України. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Дропа Я.Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах // Бізнесінформ. 2016. №12. С. 169-175. [Drop Ya.B. Optimization of structure of financial resources of the enterprise in modern conditions // Businessinform. 2016. (12): 169-175]
7. Управління фінансовими ресурсами підприємства. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua>

Savitskyi A.V.
candidate in economics, associate professor,
Khmelnitskyi national university,
11 Instytut'ska Str., Khmelnytskyi, 29000, Ukraine

EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES' PRODUCTION COMPETITIVENESS MAKING IN THE CONTEXT OF EXTERNAL TRADE LIBERALIZATION

Савіцький А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет,
вул. Інститутська 11, м.Хмельницький, 29000, Україна

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Summary. The article deals with the study of external trade liberalization influence on export-oriented enterprises' production competitiveness making. There researched the importance of economy transition processes in the national enterprises' competitive positions strengthening, as well as the significance of taking into consideration the export-import asymmetry units. It was emphasized the influence of prices liberalization and trade barriers decrease on competitions growth. According to the realization of production quality process under the conditions of trade liberalization there were presented basic criteria of enterprises' competitive positions strengthening. There were characterized several considerable consequences that have problematic points in the context of enterprises' production competitiveness after the accession of Ukraine to in-depth Free Trade Area. Also, it analyzed the indicators of foreign trade balance and its dynamics on macro level. As the result, it built the structure of enterprises' production competitive advantages making under the condition external trade liberalization strengthening and its export orientation.

Анотація. У статті розглянуто вплив посилення лібералізації зовнішньої торгівлі на формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Обґрунтовано значення перехідних процесів економіки у зміцненні конкурентних позицій вітчизняних підприємств, а також важливість врахування критеріїв конкурентоспроможності та асиметричності експортно-імпоротної діяльності підприємств. Виділено наслідки лібералізації цін та зниження торговельних бар'єрів на підвищення конкурентоспроможності продукції. Відповідно до розглянутих умов організації якісного процесу виробництва за вимогами лібералізованих ринків наведено базові критерії зміцнення стійких конкурентних позицій та обґрунтовано проблеми їх дотримання в рамках створення поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Здійснено аналіз поточного стану та динаміки макроекономічних показників зовнішньоторговельного балансу України. Визначено основні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств, орієнтири їх експортної спрямованості, вплив посилення інтеграційних процесів та трансформаційних змін економіки. Запропоновано структуру формування конкурентних переваг підприємств за умов посилення лібералізації зовнішньої торгівлі та актуалізації їх експортної орієнтованості.

Keywords: foreign trade liberalization, export-orientation, competitive position, production competitiveness, competitive advantage, transition economy, asymmetry of export and import activities, integration.

Ключові слова: лібералізація зовнішньої торгівлі, експортоорієнтованість, конкурентні позиції, конкурентоспроможність продукції, конкурентна перевага, перехідні процеси економіки, асиметричність експортно-імпоротної діяльності, інтеграція.

Постановка проблеми. На сьогодні, одним із важливих напрямів реалізації успішної господарської діяльності промислових підприємств є зміцнення конкурентоспроможності їх продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. За умов інтенсифікації діяльності конкурентів, для вітчизняних виробників є актуальним знаходження таких методів управління, які б дозволили отримати певну перевагу у виробництві та використовувати її як конкурентну. Проте, розвиток міжнародних відносин та поглиблення глобалізації економіки ставлять дещо нові вимоги до ведення господарської діяльності підприємств,

оскільки вагомю сферою їхньої продуктивності є зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), яка за умов створення поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (ЄС) цілком залежить від процесів лібералізації ринків. Виходячи з цього, вітчизняні підприємства повинні ретельно досліджувати усі питання, які пов'язані із формуванням конкурентоспроможності їх продукції в контексті лібералізації зовнішньої торгівлі та експортної орієнтованості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем здійснення господарської діяльності вітчизняних підприємств за умов

розвитку лібералізації зовнішньої торгівлі було започатковано у роботах наступних науковців та дослідників: Безнощенко О.О. [1], Нижник В.М. [2; 3], Карпенко А.С. [4], Кизим М.О. [5; 6], Ключко В.Г. [7], Лук'яненко Д.Г. [8], Малюга Л.М. [9], Нижник І.В. [10], Плахотна К.Є. [11], Черкас Н.І. [12]. Щодо зарубіжних вчених, особливості конкуренції та формування конкурентних переваг вивчав Портер М. (Porter M., 1985) [13], питання зовнішньої торгівлі та експортно-імпорتنних операцій досліджували Джонсон Т. (Johnson T., 2002) [14] та Сейюм Б. (Seyoum B., 2009) [15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, разом з досить високим рівнем досліджень зазначеної проблематики, питання щодо формування конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств за умов лібералізації зовнішньої торгівлі та актуалізації їх експортної орієнтованості не набули подальшого розвитку.

Цілі статті. Основними цілями статті є виділення особливостей формування конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств за умов розвитку лібералізації зовнішньої торгівлі та їх експортної орієнтованості в рамках ЗВТ+.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення значення бурхливого розвитку за умов глобалізації економіки у сфері формування конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва вимагає значної концентрації уваги на перебудови структури експортно-імпоротної діяльності підприємств. Чим більше суб'єкт господарювання є залежним від ЗЕД, тим важливішим є адаптування його діяльності до умов в яких він функціонує [12].

Згідно сучасних умов трансформаційних економічних змін розвиток промислових підприємств в більшій мірі повинен залежати від їх включення до процесів ліберальної економіки та посилення методів захисту національного виробника [8] на рівні протидії конкуренції, яку створює імпортна продукція у структурі внутрішнього ринку. В даному випадку, вітчизняні виробники мають бути забезпечені значною свободою до активізації своїх потенційних можливостей та врахувати різнобічні особливості перехідних процесів національної економіки, які не тільки ставлять вимоги до виробництва їх продукції, а й визначають подальші інтеграційні пріоритети.

Через те, сучасні аспекти формування конкурентоспроможності продукції промислових підприємств за умов урахування впливу перехідної складової економіки обумовлені трьома способами трансформаційних перетворень, а саме:

- реорганізація та приватизація;
- лібералізація цін та зниження торговельних бар'єрів;
- формування та зміна законодавчої системи [5, с.63-64].

Реорганізація та приватизація здійснили значний вплив на перебудову системи ведення господарської діяльності та сприяли становленню конкурентних відносин як на внутрішньому, так і

зовнішньому ринках, визначили вільний паритет виробничих цілей, надали самостійність у виборі потенційних ринків збуту, проте ускладнили процес формування зв'язків з іншими підприємствами. Головним чином, це пов'язано з тим, що в умовах конкуренції, кожне підприємство керується власним вибором та силами щодо залучення потрібних інвестицій у виробництво, акумуляції коштів, створення проектів, навчання персоналу та закупівлі технологічної бази. Реорганізація та приватизація надали економічну свободу виробникам, але значно обмежили можливість безперешкодного перейняття досвіду. На сьогодні, керівники промислових підприємств повинні самостійно досліджувати нові методи управління, відшукувати канали ресурсабезпечення, розробляти підходи до підвищення прибутковості, збалансування витрат та інших процесів, які дозволять визначити конкурентні особливості виробництва та переваги.

Поряд з цим, значний вплив на загострення конкуренції спричинили лібералізація цін та зниження торговельних бар'єрів, які стали основними рушійними факторами побудови ринкових структур, визначили цінову політику, а також обумовили розшарування підприємств на домінуючі і опосередковані. Крім того, з'явилися значні перешкоди для появи нових підприємств на ринку, що диктуються пропонуванням високоякісної продукції відомих брендів, масовим виробництвом та їх монопольною владою самостійно визначати ціни відповідно до наявності тих певних переваг, які є конкурентними.

Поряд з вищевикладеним, досить великого значення у формуванні конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств набуває адаптація законодавчої системи для забезпечення можливостей їх довгострокового розвитку. Якщо виробник прагне отримати певну конкурентну перевагу над продукцією конкурентів, він повинен прикласти значні зусилля у напрямі акумуляції коштів та відповідних ресурсів, що в повній мірі залежить від макроекономічних чинників, які пов'язані із фіскальною та інфляційною політикою країни. У випадку вітчизняної економіки, саме такі обставини створюють значні перепони для здійснення науково-конструкторських робіт, отримання виробничих субсидій, виділення фінансових коштів для купівлі необхідних технологій, а також формування компетенції кадрового потенціалу, як важливих факторів безпосередньої дії та впливу на формування конкурентних переваг.

Беручи до уваги вище викладене, зазначимо, що основними критеріями зміцнення стійких ринкових позицій та формування конкурентних переваг на основі виробництва конкурентоспроможної продукції в контексті лібералізації зовнішньої торгівлі, для вітчизняних підприємств є:

1. Урахування типу економічної системи країни та особливостей функціонування підприємств в перехідній економіці.

2. Посилення регулювання імпорту з метою усунення диспропорцій ринкової рівноваги, платіжного балансу та захисту національного виробника.

3. Урахування ризиків демпінгу за умов надання підприємствам субсидій для розвитку їх бізнесу.

4. Використання усіх переваг створення ЗВТ+ між Україною та ЄС для інтенсифікації зовнішньої торгівлі та виходу на нові ринки збуту.

5. Урахування галузевої специфіки підприємств та технічних бар'єрів, які створюються в рамках їх розвитку [8].

6. Активізація економічного, виробничого та інноваційного потенціалів підприємства.

7. Наявність матеріально-сировинної бази на внутрішньому ринку.

8. Можливості залучення прямих іноземних інвестицій у виробництво.

Для обґрунтування подальших досліджень, виділено декілька важливих наслідків, які спричиняють більш проблемний характер у зміцненні конкурентних позицій підприємств після вступу України до СОТ та створення ЗВТ+, а ніж потенційний. Важлива детермінанта, яка обумовлює зазначені процеси є посилення лібералізації зовнішньої торгівлі України із країнами ЄС.

Зниження тарифних ставок мит є одним із складних та водночас стимулюючих наслідків лібералізації зовнішньоторговельних відносин і пояснюється тим, що при експорті створюються можливості спрощеного доступу вітчизняної продукції на зовнішні ринки, а при імпорті – послаблення умов постачання закордонної на внутрішній [5, с.60]. Як наслідок, за умов значної активізації експортно-імпортних операцій, отримання конкурентної переваги для продукції вітчизняних виробників ставатиме дедалі складнішим, оскільки для підвищення її продажу на внутрішньому ринку керуватиметься посиленням впливом конкурентних позицій пропонуваного виробів іноземних постачальників. В даному випадку, якщо підприємство буде мати на меті збільшення обсягів експорту, то будь-яка діяльність, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції та набуття нею конкурентних властивостей потребуватиме постійного моніторингу поточного стану її визначення як конкурентної переваги. Це пояснюватиметься тим, що вимоги зовнішнього ринку є значно мінливіші, ніж внутрішні та потребують постійних трансформацій і перетворень. Тим паче, іноземні виробники володіють значно потужнішими виробничими можливостями щодо впровадження інноваційних підходів у виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції.

З огляду на це, слід вважати, що ті сучасні тенденції, які дещо ускладнюють процес формування конкурентних переваг вітчизняної продукції за умов лібералізації зовнішньоторговельних відносин після створення ЗВТ+, в першу чергу стосуються її витіснення іноземною та спонукають до більш поглибленої орієнтації на зовнішні ринки. Проте, така орієнтація є не завжди прибутковою для національних виробників, оскільки існує значна обмеженість щодо розширення закордонних ринків збуту по причині низької конкурентоспроможності та відсутності чітких конкурентних переваг у порівнянні з іноземними аналогами.

Враховуючи вищевикладені обґрунтування, динамічність процесу впливу зовнішнього середовища, конкуренції та вимог ЗВТ+, у діяльності вітчизняних підприємств необхідно виділити ще одну важливу складову формування конкурентоспроможності їх продукції, яка є ступенем інтегрованості у структуру зовнішнього ринку та стосується довгострокового стратегічного розвитку. Така складова полягає у спроможності підприємств відповідати вимогам зовнішнього ринку та визначається їх експортною орієнтованістю. Чим більше вітчизняні виробники зможуть виготовити належну продукцію на експорт, тим більше будуть їх прибутки, які вони зможуть вкласти у розвиток свого капітального та інфраструктурного будівництва. Крім того, це забезпечить перехід на більш новий рівень виробництва якісної продукції та створить можливість до стимулювання внутрішнього попиту. В свою чергу, його підвищення дозволить збільшити обсяги пропонування, сформувати базу імпортозаміщення, захисту національного виробника та у перспективі сприяти зміцненню загального потенціалу окремої галузі.

Поряд з цим, важливим поняттям конкурентоспроможності продукції, яке пов'язане із питанням зниження тарифних ставок мит та створення ЗВТ+ є асиметричний характер експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств, який полягає в наступному:

- наявність низьких ставок імпортних мит ніж ті, що діють у країнах-членах ЗВТ+;
- відміна експортних обмежень;
- застосування мінімальних експортних цін;
- скасування експортних субсидій;
- заборона використання хімічних речовин при виробництві;
- заборона кількісних обмежень на імпорт;
- застосування антидемпінгових мит;
- обмеження компенсаційних заходів;
- не використання спеціальних захисних заходів СОТ та ЗВТ+ у діяльності окремих галузей по причині невідповідності умов функціонування вітчизняних та закордонних виробників;
- макроекономічна нестабільність для акумуляції потрібного капіталу [6, с.9], а також його доступності, оборотності та окупності.

Як бачимо, асиметричний характер експортно-імпортної діяльності, переважно визначається

заходами нетарифного регулювання та спрямований на комерційну складову інтересів держави, а ніж захист національного виробника та обмежується внутрішніми можливостями виробництва конкурентоспроможної продукції. В подальшому, якщо будуть застосовані асиметричні ставки імпорту мит у порівнянні із тими, які діють в країнах-партнерах ЗВТ+, внутрішній ринок наповнюватиметься дешевими імпортованими замінниками помірної якості та низької ціни. Як наслідок, відбудеться перенасичення ринку та перед вітчизняним виробником постане ряд завдань щодо отримання конкурентних переваг не тільки на зовнішньому, а і на внутрішньому сегментах збуту. У даних питаннях, ключовим стане підвищення якості, збалансування витрат, зниження собівартості та головним чином, посилення експортної спрямованості на ринки ЄС.

Якщо звернути увагу на скасування експортних субсидій та започаткування експортних обмежень, зазначимо, що процес трансформації конкурентних властивостей у конкурентні переваги під дією даних факторів для вітчизняних підприємств дещо унеможлиблюється, оскільки призводить до вкладу значної кількості фінансових ресурсів. Відповідно, якщо для національної продукції не існуватиме експортних обмежень, її виробники будуть прагнути до збільшення обсягів продаж за рахунок оптимізації якісних характеристик та формування кращих властивостей у порівнянні із конкурентними аналогами. В іншому випадку, дані питання не зможуть бути вирішені, якщо виробничі програми підприємств не узгоджуватимуться із можливостями їх

економічного потенціалу продукувати необхідний результат та стимулювати працівників до покращення якісних характеристик продукції.

Окремі наслідки для визначення і посилення конкурентних позицій вітчизняної продукції промислових підприємств як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках створюють нетарифні заходи. Проте, по причині того, що вітчизняні підприємства постійно розвиваються та намагаються адаптуватись до зовнішніх умов співробітництва із країнами-партнерами ЗВТ+, спрямування нетарифних заходів у структурі окремого сегменту ринку може приймати як стимулюючий так і стримуючий характер формування конкурентних переваг. Важливим у даному питанні є створення різноманітних стандартів, специфічних технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних норм [8], які мають бути адаптовані під можливості і специфіку діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням сучасних вимог до конкурентоспроможності продукції. Поряд з цим, нові умови міжнародних стандартів дещо ускладнюють процес стабільного удосконалення продукції та їх поетапного перетворення у конкурентну перевагу. Це пов'язано з тим, що вітчизняні підприємства в повній мірі ще не володіють достатнім виробничим та інноваційним потенціалом зі сторони їх технологічного забезпечення продуктами НТП.

Для того, щоб прослідкувати прикладні аспекти вище окреслених тенденцій, необхідно звернути увагу на показники зовнішньоторговельного балансу України у розрізі 2015-2019 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України у розрізі 2015-2019 рр., млн.дол.*

Роки/ показник	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього			
2015	46804,2	42976,0	3828,2
2016	45112,7	44571,1	541,6
2017	52579,5	55080,6	-2501,1
2018	57280,9	63493,7	-6212,8
2019	63675,6	67308,7	-3633,1
Темпи зростання, %	136,05	156,62	-
Країни ЄС			
2015	15339,5	18075,9	-2736,4
2016	15827,5	19558,7	-3731,2
2017	20157,6	23330,2	-3172,6
2018	24136,9	26572,3	-2435,4
2019	25040,3	28560	-3519,7
Темпи зростання, %	163,24	158	-
Інші країни світу			
2015	35468,3	31708,2	3760,1
2016	35360,3	35334,0	26,3
2017	41905,3	42952,3	-1047,0
2018	33144	36921,4	-3777,4
2019	38635,3	38748,7	-113,4
Темпи зростання, %	108,93	122,2	-

*складено автором на основі: [15, С.6; 16]

Якщо звернути увагу на динаміку торговельного балансу України у розрізі 2015-2019 рр., слід зазначити, що не дивлячись на те, що сальдо зовнішньої торгівлі із країнами ЄС є від'ємним (у 2019 р. становить -36331 млн.дол.), упродовж аналізованого періоду спостерігається позитивна динаміка темпів зростання як експорту (136,05%), так і імпорту (156,62%). При цьому, темпи зростання експорту в країни ЄС перевищують аналогічний показник по імпорту на 5,24%.

Загалом, із даних табл.1 можна прослідкувати, що у 2017-2019 рр. сальдо зовнішньоторговельного балансу є від'ємним та свідчить про те, що для вітчизняних промислових підприємств досить не просто втримувати свої конкурентні позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Це пояснюється тим, що до ратифікації Угоди про ЗВТ+ між Україною та ЄС (до 2017 р.), вітчизняний ринок та ринки ЄС не були в повній мірі лібералізовані, окрім домовленостей про зниження тарифних ставок мит. В подальшому, після офіційного набуття чинності Угоди про ЗВТ+, посилюється тенденція до активного наповнення європейськими товарами внутрішніх сегментів збуту і як наслідок виникає ряд перешкод до зростання обсягів виробництва вітчизняних підприємств, що обумовлено порушенням рівноваги між попитом на пропозицію. Через те, на сьогодні, значна частка продукції європейської якості представляється на вітчизняних

ринках, створює складні конкурентні умови для розвитку українського виробництва та заперечує аспекти його протекціонізму. Разом з тим, позитивним є те, що зниження ставок мит сприяло зближенню національних виробників із контрагентами ЄС, проте, посилює тенденцію до гальмування процесів імпортозаміщення.

На сьогодні, перед вітчизняними промисловими підприємствами поставлено низку важливих завдань щодо активізації їх зовнішньоекономічної діяльності згідно правил функціонування в рамках Зони вільної торгівлі «плюс» та приналежності України до СОТ. Не виключенням є і те, що для того, щоб бути більш експортоорієнтованими, ніж імпортозалежними, вітчизняні виробники повинні здійснити ряд інноваційних та диверсифікованих перетворень у структурі їх виробництва. В першу чергу, це пов'язано з тим, що закордонний споживач та ринки Європейського Союзу інтенсифікують попит на продукцію вітчизняного виробництва лише за умови її продукування за міжнародними стандартами та високими якісними характеристиками, що вказані у них.

Виходячи з вищенаведених досліджень, на нашу думку, слід навести загальну схему структури формування конкурентоспроможності продукції підприємств за умов посилення лібералізації зовнішньої торгівлі та їх експортної орієнтованості (рис.1).



Рис.1 Формування конкурентних переваг продукції вітчизняних підприємств за умов посилення лібералізації зовнішньої торгівлі та їх експортної орієнтованості*

*складено та систематизовано автором на основі: [5, с.60; 6, с.9; 7, с.63-64; 8]

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виходячи з вище наведених результатів дослідження, слід виділити те, що в сучасних умовах

господарювання та посилення лібералізації зовнішньої торгівлі для зміцнення конкурентних позицій та отримання конкурентних переваг вітчизняних

підприємств, досить важливо враховувати трансформаційні умови розвитку економіки, які стосуються перехідних процесів, спонукають виробників до активізації їх експортної орієнтованості, урахування асиметричності та наслідків зниження митних тарифів.

Загалом, лібералізація зовнішньої торгівлі відкриває нові можливості для вітчизняних підприємств, але разом з тим, і значно ускладнює зміцнення їх конкурентних позицій. В умовах зниження митних тарифів та інтенсифікації співробітництва з торговельними партнерами СОТ, для вітчизняних виробників досить важливо орієнтувати своє виробництво на експорт, виважено та продумано підходити до формування своїх конкурентних переваг на цільових ринках збуту. Підприємства, які володіють достатніми ресурсами, розвинутим економічним, виробничим та інноваційним потенціалом зможуть вільно конкурувати та впевнено виробляти таку продукцію, яка буде спроможна випередити якісні характеристики конкурентних аналогів як на внутрішньому ринку, так і за кордоном.

Список літератури

1. Безнощенко О. О. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кан. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. О. Безнощенко. – Одеса, 2015. – 20 с.
2. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2014. – 547 с.
3. Конкурентний потенціал у системі підвищення управління підприємством : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 367 с.
4. Карпенко А. С. Моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства в умовах не лінійності зовнішнього середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці (за видами економічної діяльності)» / А. С. Карпенко. – Харків, 2013. – 20 с.
5. Кизим М. О. Можливості та загрози членства України в СОТ для машинобудування в умовах співпраці з країнами ЄС і митного союзу ЄВРАЗЕС / М. О. Кизим, А. Д. Олійник, І. Ю. Матюшенко, В. Є. Хаустова, Ш. А. О. Омаров, Ю. М. Моїсеєнко, І. Ю. Бунтов // Бізнес-інформ. – 2014. – №2. – С.59-70.
6. Кизим М. О. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, І. В. Ярошенко // Бізнес-інформ. – 2014. – №4. – С.8-19.
7. Ключко В. Г. Особливості реалізації концепції сталого розвитку в перехідній економіці / В. Г. Ключко // Бізнес-інформ. – 2014. – №5. – С.62-67.
8. Лук'яненко Д. Г. Лібералізація та протекціонізм перехідних економік в глобальному

середовищі / Д. Г. Лук'яненко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=112.

9. Малюга Л. М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств / Л. М. Малюга // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. - №11 (37). – С.88-91.

10. Нижник І. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : методи та механізми підвищення : монографія / І. В. Нижник ; за наук. ред. д-ра екон. наук М. П. Войнаренка. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 219 с.

11. Плахотна К. Є. Митно-тарифне регулювання в умовах лібералізації торгівлі / К. Є. Плахотна // Економічний часопис – XXI. – 2012. - №5-6. – С.44-45.

12. Черкас Н. І. Лібералізація зовнішньої торгівлі як чинник підвищення конкурентоспроможності експорту / Н. І. Черкас // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/cherkas/Liber_L_KA.06.pdf.

13. Porter M. Competitive advantage : Creating and sustaining superior performance / M. Porter. – New York : Free Press, 1985. – 557 p.

14. Johnson Thomas E. Export / Import documentation and procedures : fourth edition / Thomas E. Johnson // AMACOM. – 2002. – 607 p.

15. Seyoum B. Export-import theory, practices and procedures / B. Seyoum. – New York and London: Routledge Taylor & Francis Group, 2009. – 677 p.

16. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України». / за редакцією А. Фризоренка. – Київ: Державна служба статистики України. – 2018 р. – 86 с.

17. Зовнішньоторговельний баланс України у 2018-2019 рр. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Beznoshchenko O. O. (2015). Ensuring the competitiveness of industrial enterprises in conditions of current business development: thesis for the scientific degree Ph.D.: specialty. 08.00.04 "Economics and Management of Enterprises". Odesa (in Ukr.).
2. Choma L. O., Drach O. I., Tkachuk O. M., et al. (2014). In V. M. Nyzhnyk (Ed.). Innovative management of industrial enterprises in the system of effective use of competitive potential: Monograph. Khmelnytskyi: KhNU (in Ukr.).
3. Nikolaychuk M. V., Vasylykivskyi D. M., Pukhalska Ya. P., et al. (2013). In V. M. Nyzhnyk (Ed.). Competitive potential in improvement of enterprise's management system: Monograph. Khmelnytskyi: KhNU (in Ukr.).
4. Karpenko A. S. (2013). Modeling of export orientated enterprise activity in conditions of non linear external environment: thesis for the scientific degree Ph.D.: specialty. 08.00.11 "Mathematical methods, models and information technology in the economy (by economic activity)". Kharkiv (in Ukr.).
5. Kyzym M. O., Oliynyk A. D., Matiushenko I. Yu., et al. (2014). Opportunities and threats of Ukraine's WTO membership for engineering industry in conditions

cooperation with EU and Customs Union of EurAsEC. *Biznes-inform (Business-Inform)*, 2, 59-70 (in Ukr.).

6. Kyzym M. O., Matiushenko I. Yu., Berenda S. V., et al. (2014). Influence of asymmetry conditions of Ukraine's WTO membership on its foreign trade with EU and EU and Customs Union of EurAsEC. *Biznes-inform (Business-Inform)*, 4, 8-19 (in Ukr.).

7. Klyuchko V. G. (2014). Peculiarities of sustainable development conception realization in transition economy. *Biznes-inform (Business-Inform)*, 5, 62-67.

8. Luk'yanenko D. G. (2001). Liberalization and protectionism of transition economies in global environment. Retrieved from http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=112.

9. Malyuga L. M. (2012). Management factors of enterprises' competitiveness. *Innovacijna ekonomika: vseukrai'ns'kyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal (Innovative economy: national scientific and production journal)*, 11 (37), 88-91.

10. Nyzhnyk I. V. (2012). In V. M. Nyzhnyk (Ed.). *Management of industrial enterprises' competitiveness: improving methods and mechanisms: Monograph. Khmelnytskyi: KhNU (in Ukr.)*.

11. Cherkas N. I. (2010). Foreign trade liberalization as a factor of export competitiveness increasing. Retrieved from: http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/cherkas/Liber_L_KA.06.pdf (in Ukr.).

12. Plahotna K. Ye. (2012). Customs and tariff regulation in conditions of trade liberalization. *Ekonomichnyj Chasopys-XXI (Economic Annals-XXI)*. 5-6, 44-45.

13. Porter M. (1985). *Competitive advantage : Creating and sustaining superior performance*. New York : Free Press.

14. Johnson Thomas E. (2002). *Export / Import documentation and procedures : fourth edition*. AMACOM.

15. Seyoum B. (2009). *Export-import theory, practices and procedures*. New York and London: Routledge Taylor & Francis Group.

16. *Foreign Trade of Ukraine: statistical collection*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).

17. *Foreign Trade Balance of Ukraine in 2018-2019*. Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.22(575.2)

Иманбекова Чынара Орунбековна

Аспирант каф. «БУА»

КТУСТА им.Н.Исанова

ВОПРОСЫ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Аннотация. В работе рассмотрены некоторые аспекты гармонизации налогового законодательства Кыргызской Республики в рамках членства данной страны в Евразийском экономическом союзе.

Ключевые слова. *Евразийский экономический союз, гармонизация налоговой системы, налоговая политика, прямые и косвенные налоги, налоговые ставки, налоговая нагрузка, торговый оборот, экономическая деятельность.*

В 2014 году был создан Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор) [2] последний представляется как международная организация региональной экономической интеграции, которая обладает международной правосубъектностью.

На настоящий момент государствами-членами ЕАЭС выступают: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. Данный союз был основан с целью всесторонней кооперации, модернизации и увеличения конкурентоспособности национальных экономик стран-участниц и формирования необходимых условий для устойчивого развития в интересах повышения уровня жизни людей, проживающих в государствах указанного союза.

Согласно концепции создания ЕАЭС, здесь должна гарантироваться свобода передвижения товаров и услуг, трудовых ресурсов и капитала, а также поводится скоординированная,

согласованная или единообразная политика в экономических сферах.

Исследователь Нешатаева Т.Н. указывает, что перечень секторов единой экономической политики на начальном этапе развития ЕАЭС довольно узкий: данному институту международной интеграции транслирована лишь внешняя торговля, таможенная политика и защита промышленного производства с целью конкурентного развития [3]. Область налогообложения, которая воздействует на инвестиции и занятость, трансграничную торговлю товарами и услугами, сопряжена неразрывным образом с рынком внутренним и, по аналогии с Европейским союзом (далее – ЕС), имеет отношение к предмету совместного ведения с преимуществом: в компетенции стран-участниц находятся вопросы прямого налогообложения, последние, однако, должны стремиться к проведению согласованной (скоординированной) политики согласно базовым целям и принципам Союза [10].

Следует отметить, что в Договоре имеется обособленный раздел XVII «Налоги и налогообложение».

Согласно содержанию статей 71-73 Договора товары, которые ввозятся с территории одной страны-участницы Союза на территорию другой страны-участницы, подлежат обложению косвенными налогами.

Товары государства-участника интеграционного объединения при реализации на территории другого государства-участника должны иметь одинаковые благоприятные условия при взимании налогов, сборов и иных платежей.

Страны-участницы Союза устанавливают направления, порядок и формы реализации законодательства относительно налогообложения, которые оказывают воздействие на взаимную торговлю, с той целью, чтобы не дезорганизовать конкурентные условия и не затруднять свободный трансфер товаров, работ и услуг как на национальном уровне, так и на уровне ЕАЭС. При этом осуществляется:

- последующая модернизация во взаимной торговле системы взимания налога на добавленную стоимость (НДС) (в том числе с использованием информационных технологий).

- гармонизация (сближение) акцизных ставок по наиболее ощутимым подакцизным товарам.

Принцип страны назначения, который во взаимной торговле товарами Союза ложится в основу взимания косвенных налогов, подразумевает при экспорте товаров освобождение от уплаты акцизов и (или) использование нулевой ставки НДС, а также налогообложение последних косвенными налогами при импортных поставках. В соответствующем приложении к Договору определен порядок взимания косвенных налогов и механизм контроля их оплаты при импорте и экспорте товарной продукции.

Взыскивание косвенных налогов при осуществлении работ, оказании услуг происходит в стране-участнице, территория которой признается местом выполнения таких услуг и работ. Приложение № 18 к Договору предусматривает порядок взимания косвенных налогов при реализации работ и оказании услуг.

Отдельным международным межведомственным договором регламентируется обмен информацией между налоговыми органами стран-участниц ЕАЭС, требуемой для обеспечения полноты уплаты косвенных налогов. При этом данным договором определяется порядок информационного обмена, форма заявления о ввозе товаров и оплате косвенных налогов, правила заполнения последнего и условия обменного формата.

Косвенные налоги при обоюдном импорте взыскиваются налоговыми органами государства-участника Союза, на территорию которого такие товары импортируются, если другой порядок законодательно не регламентирован этим государством в части товаров, которые подлежат

маркировке акцизными марками (знаками, учетно-контрольными марками).

В Договоре указывается, что при осуществлении импорта товаров во взаимной торговле ЕАЭС ставки косвенных налогов не должны быть выше ставок косвенных налогов, которыми облагаются аналогичные товары при их реализации на территории данной страны-участницы.

В рассматриваемом союзном документе отмечается, что при импортных поставках на территорию государства Союза косвенные налоги не взыскиваются в тех случаях, когда:

- 1) товарная продукция ввозится физическими лицами на территорию страны-участницы не с целью ведения предпринимательской деятельности;

- 2) товарная продукция освобождается от налогообложения (не подлежит данной процедуре) в соответствии с действующим законодательством этого государства ЕАЭС при ввозе на территорию последнего;

- 3) импорт товарной продукции происходит с территории одного государства Союза на территорию другого в связи с передачей такого товара в рамках одного юридического лица. При этом законодательством одной страны-участницы может быть определено обязательное уведомление налоговых органов о ввозе (вывозе) такой товарной продукции.

Договором устанавливается, что в случае если государство Союза, согласно собственному законодательству и положениям международных договоров, имеет право взыскивать налог с дохода налогового резидента (лица, имеющего постоянное местопребывание) другого государства-члена в связи с работой этого лица по найму в первом указанном государстве, данный налог подлежит обложению в принимающей стране с первого дня работы по найму. Взимание налога осуществляется по ставкам, которые определены для таких доходов физических лиц – налоговых резидентов этого первого государства-члена ЕАЭС [2].

Выступая одним из базовых методов регламентирования экономических отношений в государстве и обеспечения устойчивости экономической системы, фискальная политика играет значимую роль и в реализации процессов интеграции. Поэтому, как видно из положений Договора, налоговые политики государств-членов ЕАЭС подлежат определенной гармонизации.

Гармонизация законодательной сферы довольно широкое понятие, которое можно исследовать с двух позиций. Во-первых, в аспекте реализации гармонизации законодательства в пределах одного государства. Гармонизация относительно налогового права возможна с иными отраслями права. Во-вторых, осуществление гармонизации законодательных сфер ряда государств, которые являются сторонами по международному договору или членами интеграционного объединения

межгосударственного характера. В этом случае значение гармонизация заключается в формировании единого курса стран-участниц в конкретной области правоотношений в рамках интеграционных связей.

В вышеуказанном Договоре содержится легальная дефиниция гармонизации законодательства. Согласно ст. 2 данного Договора гармонизация представляет собой сближение законодательства государств-членов, нацеленное на формирование сходного (сопоставимого) нормативно-правового регламентирования отношений в определенных областях [2].

Наиболее ясное понимание сущности гармонизации законодательной сферы стран Евразийского экономического союза дает обращение к методике гармонизации (сближения) национальных законодательств государств-участников этого интеграционного объединения. В данном документе установлены базовые принципы законодательной унификации в рамках ЕАЭС:

- преимущество общепризнанных принципов и норм международного права перед нормативно-правовыми актами национального законодательства;

- когерентность правового регламентирования;
- синхронность принятия НПА;
- логичность этапов.

Следует отметить три главных направления осуществления гармонизации: а) унификация процесса взимания прямых налогов; б) унификация процесса взимания косвенных налогов; в) сближение порядка администрирования налогов.

По мнению исследователей данной проблематики [1, 9, 10, 11], гармонизация представляет собой процесс поэтапный, для реализации которого требуются и определенные усилия и необходимое время. Последний инкорпорирует в себе следующие ступенчатые мероприятия:

- установление законодательных отраслей, нуждающихся в гармонизации;
- вычленение проблемных секторов и вопросов в пределах конкретной отрасли;
- осуществление сравнительно-правового анализа национальных налоговых законодательств;
- согласование перечня национальных законодательных и иных нормативно-правовых актов, которые подлежат унификации;
- одновременное принятие гармонизированных законодательных актов налоговой сферы;
- проведения мониторинга и контроля реализации принятых решений и документов по реализации процесса гармонизации [11].

Вышеуказанные этапы требуют очень серьезной и кропотливой работы, включающей в себя не только тщательную проработку налоговых законодательств стран-участниц ЕАЭС, но и формирование единой позиции, не ущемляющей коренные интересы отдельных государств Союза, разработку и принятие национальных НПА на базе общих решений и обоюдного соблюдения последних.

Необходимо сказать, что в странах Евразийского союза подходы к прямому и косвенному налогообложению дифференцированы и наличествуют различные налоговые платежи (табл. 1). К примеру, значительные различия наблюдаются в налогообложении доходов юридических и физических лиц, имущества последних. Системы администрирования НДС в ЕАЭС также имеют несхожий характер. Более того, нет четкой дефиниции понятия экспорта работ и услуг ни в национальных законодательствах государств-участников Союза, ни в заключенных соглашениях. Данные коллизии могут детерминировать проблему двойного налогообложения. Так, нередко НДС работ и услуг нерезидентов одновременно применяется в странах назначения и происхождения.

Таблица 1.

Виды и ставки основных налогов в государствах ЕАЭС

Виды базовых налогов	Налоговые ставки				
	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
НДС	0%; 16,67%; 20%	0%; 10%; 20%; 25%	0%; 12%	0%; 12%	0%; 10%; 18%
Налог на прибыль	0%; 0,01%; 5%; 10% 20%	10%; 12%; 20%; 25%	5%; 10%; 15%; 20%	0%; 5%; 10%	0%; 2%; 10%; 12,5%; 13%; 13,5%; 15%; 20%; 30%
Акцизы	В корреляции с видами подакцизной продукции, твердые и адвалорные ставки				
НДФЛ	5%; 10%; 20% 23% + твердая ставка; 28% + твердая ставка; 36% + твердая ставка	4%; 9%; 13%; 16% + твердые ставки	5%; 10%	10%	9%; 13%; 15%; 30%; 35%
Налог с продаж	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	0%; 1%; 2%; 3%; 5%;	Отсутствует

Налог на имущество организаций	Входит в налог на недвижимое имущество с твердыми и адвалорными ставками (не более 15%) в корреляции с объектом налогообложения	Входит в налог на недвижимость: от 0,1-2% оценочной или остаточной стоимости	0,1%; 0,5%; 1,5%	0,35%; 0,8% от налогооблагаемой стоимости	Не превышает 2,2%
Транспортный налог	Заменен на налог на имущество транспортных средств с твердыми ставками	Отсутствует	Твердые ставки	Твердые ставки	Твердые ставки
Налог на игорный бизнес	Отсутствует	Твердые и адвалорные ставки в корреляции с объектом игорного бизнеса	Твердые ставки в корреляции с объектом игорного бизнеса	Отсутствует	Твердые ставки в корреляции с объектом игорного бизнеса
Налог на добычу полезных ископаемых	Существует сбор за природопользование с твердыми и адвалорными ставками	Твердые и адвалорные ставки	Твердые и адвалорные ставки (от 0%-18,5%)	Твердые и адвалорные ставки	0%; 1%; 1,3%; 3,8%; 4%; 5%; 5,5%; 6%; 6,5%; 7%; 8%; 10%; 15%; а также твердые ставки (с определенными коэффициентами)
Земельный налог	Входит в налог на недвижимое имущество с твердыми и адвалорными ставками (не более 15%) в корреляции с объектом налогообложения	Твердые ставки с определенными коэффициентами	Твердые дифференцированные ставки	Твердые ставки с определенными коэффициентами	0,3%; 1,5%
Налог на имущество физических лиц	Входит в налог на недвижимое имущество с твердыми и адвалорными ставками (не более 15%) в корреляции с объектом налогообложения	Входит в налог на недвижимость: от 0,1-2% оценочной или остаточной стоимости	Твердые и адвалорные ставки в корреляции со стоимостью объектов налогообложения	0,35%; 0,8% от налогооблагаемой стоимости	Не более 2%, исходя из кадастровой стоимости
Экологический (природоохранный) налог	Твердые и адвалорные ставки	Твердые ставки с определенными коэффициентами	Существуют специальные сборы	Отсутствует	Существуют специальные сборы

Примечание: составлено по [4],[5],[6],[7],[8]

Как видно из табл. 1, в Кыргызстане, по сравнению с другими государствами-участниками ЕАЭС, налог на доходы физических лиц и налог на прибыль не превышают величину в 10%, а НДС – 12%. Отсутствуют в Кыргызстане и налог на игорный бизнес, а также экологический (природоохранный) налог. Вместе с тем, налоговая система Кыргызской Республики, в отличие от иных стран данного интеграционного объединения, включает косвенный налог с продаж, посредством которого обеспечивается 8,8% совокупных поступлений налогов в бюджетную систему страны.

Если рассматривать ставки акцизного налога, то здесь сложилась следующая ситуация – в каждом государстве-члене Союза используются твердые (специфические) ставки в национальной валюте, которые в отдельной стране определены в различных размерах. Кроме того, в Российской Федерации на ряд подакцизных продуктов, помимо твердых (специфических) ставок, наличествуют комбинированные и адвалорные ставки.

Отметим, что сами уровни ставок, несмотря на существующие различия, более чем в половине случаев гармонизированы, то есть акцизные ставки обладают довольно унифицированными значениями (примерно 60% общей доли базового перечня подакцизных товаров). К таким видам подакцизной продукции можно отнести: пиво, спирт этиловый, вина, легковые автомобили.

В Кыргызской Республике по подоходному налогу налоговой базой выступает доход, определяемый как разница между совокупным годовым доходом, извлеченным налогоплательщиком за налоговый период, и необходимыми вычетами. В этой связи интересной является норма, аналогов которой нет в налоговом законодательстве других государств Союза, и которая гласит, что при возникновении отношений, регламентируемых Трудовым кодексом КР, доход в месяц, который облагается подоходным налогом, за отдельными изъятиями не может быть менее минимального расчетного дохода. При этом последний устанавливается на следующий календарный год по районам и городам Кыргызстана в размере 40% среднемесячной оплаты труда работников за год предыдущий на базе данных Национального статистического комитета республики в порядке, определяемом Правительством КР (ст. 163 НК КР) [5]. Налоговый кодекс КР указывает, также, перечень доходов работников, получаемых в форме заработной платы, для которых понятие «минимального расчетного дохода» не применяется.

Следует сказать, что в качестве плательщиков налога на прибыль в Кыргызстане выступают ещё и индивидуальные предприниматели, а также налоговый агент, который выплачивает иностранной организации доход из источника в Кыргызской Республике, не сопряженный с

постоянным учреждением в нашей стране (ст. 184 НК КР) [5]. Полагаем, что выделение в качестве налогоплательщиков налога на прибыль последних двух субъектов является не совсем удачным подходом.

В целом в Кыргызстане налоговую нагрузку можно считать довольно низкой, однако, указанное преимущество нивелируется за счет более усложненных систем расчетов и выплат платежей по налогам, что значительно ухудшает условия осуществления предпринимательской деятельности и уменьшает привлекательность кыргызской экономики для внешних и внутренних потенциальных инвесторов. При этом остается высоким, также, и удельный вес налога на добавленную стоимость в совокупных поступлениях налоговых доходов.

Как правило, прямые налоги, по сравнению с косвенными, столь ощутимо не воздействуют на величину межстранового торгового оборота и ценообразование. Вместе с тем дифференциация в размере ставок, порядке определения налоговой базы и перечне используемых льгот по налогам могут сформировать неравные условия ведения бизнеса в государствах Союза и, как следствие, детерминировать значительный дисбаланс инвестиционной привлекательности стран-участниц ЕАЭС. Различный уровень налоговой нагрузки способствует усилению ненужной для общих целей конкурентной борьбы между государствами-участниками интеграционного объединения и подталкивает налогоплательщиков к оптимизации налоговых платежей, что зачастую реализуется посредством искусственного перераспределения финансовых средств и потоков. В этой связи процесс гармонизации сферы налогообложения вызван потребностью создания равных и справедливых условий ведения экономической деятельности и обеспечения действия режима не дискриминации в государствах-членах ЕАЭС [10].

Таким образом, гармонизация законодательства Кыргызской Республики в сфере налогообложения с остальными странами-участницами ЕАЭС будет содействовать бесперебойному функционированию как национальной экономики, так и единого рынка. Последняя жизненно важна, в первую очередь, для снятия различных препятствий юридическим и физическим лицам республики, занимающимся трансграничной предпринимательской деятельностью на территории Евразийского экономического союза.

Список литературы:

1. Данилов, Н. А. Проблемы гармонизации национальных законодательств государств-участников Евразийского экономического сообщества [Текст] / Н.А. Данилов // Проблемный

анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011. – Вып. 1. Т. 4. – С. 108-121.

2. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31565247#pos=0;0. – Загл. с экрана.

3. Евразийская интеграция: роль Суда [Текст] / под ред. Т.Н. Нешатаевой. – М.: Статут, 2015. – 304 с.

4. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 25.12.2017) [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://kgd.gov.kz/ru/content/nalogovyy-kodeks-rk>. – Загл. с экрана.

5. Налоговый Кодекс Кыргызской Республики (с изменениями и дополнениями на 21.05.2018) [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/202445>. – Загл. с экрана.

6. Налоговый Кодекс Республики Армения (2016) [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: http://www.translation-centre.am/pdf/Trans_ru/HH_Codes/Harkayin_orensqir_q_ru.pdf. – Загл. с экрана.

7. Налоговый Кодекс Республики Беларусь (с изменениями и дополнениями на 18.10.2016) [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text®num=Nk0200166#load_text_none_1_. – Загл. с экрана.

8. Налоговый Кодекс Российской Федерации (в редакции от 19.02.2018) [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.nalkod.ru/skachat-nk-rf>. – Загл. с экрана.

9. Петросян, Е.Г. Пути гармонизации систем налогообложения в странах Евразийского экономического союза [Текст] / Е.Г. Петросян // Экономическая политика. – 2016. – № 6 (Т.11). – С. 222-241.

10. Пономарева, К.А. Направления гармонизации прибыли и доходов в Евразийском экономическом союзе [Текст] / К.А. Пономарева // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2017. – № 3 (52). – С. 47-54.

11. Чернобровкина, Е.Б. Гармонизация налогового законодательства в рамках ЕАЭС [Текст] / Е.Б. Чернобровкина // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2017. – № 8. – С. 202-209.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Konoplyannikova T. V.

Associate Professor, Department of Civil Law and Procedure,
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Orenburg State University

Khistrova M.M.

2nd year law student
Orenburg State University

INHERITANCE AGREEMENT - NEW TYPE OF INHERITANCE IN THE CIVIL LAW OF THE RUSSIAN FEDERATION

Конопляникова Татьяна Валерьевна

доцент кафедры гражданского права и процесса,
кандидат педагогических наук, доцент
Оренбургский Государственный Университет

Хитрова Мария Михайловна

студентка 2 курса юридического факультета
Оренбургский государственный университет

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ДОГОВОР – НОВЫЙ ВИД НАСЛЕДОВАНИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Summary. The article analyzes the new institution of Russian civil law inheritance agreement as the third type of inheritance, defines its role in civil law. The experience of Western European countries is studied, the positive and negative sides of the investigated contractual construction are presented. The conclusion is drawn about the need for the development of this design and its improvement in the framework of Russian civil law.

Аннотация. В статье проанализирован новый институт российского гражданского права - наследственный договор как один из видов наследования, - определена его роль в гражданском законодательстве. Изучен опыт западноевропейских государств, представлены положительные и отрицательные стороны исследуемой договорной конструкции. Сформирован вывод о необходимости развития данной конструкции и ее совершенствования в рамках российского гражданского законодательства.

Key words: civil legal relations, inheritance, inheritance contract, types of inheritance, notarization, obligatory shares, transferor, property right.

Ключевые слова: гражданские правоотношения, наследство, наследственный договор, виды наследования, нотариальное заверение, обязательные доли, отчуждатель, право собственности.

Современное российское гражданское право постоянно развивается в рамках Стратегии развития гражданского законодательства: в наследственном праве также происходит процесс формирования новых общественных отношений и новых законодательных конструкций. Поэтому мы считаем необходимым проанализировать некоторые институты наследственного права зарубежных стран и возможности их применения в российской правовой системе.

К таковым относится передача имуществе наследодателя наследнику. В Китае под этим понимается договор завещательного дара при условии материального ухода и содержания за наследодателем при жизни и взятии на себя всех затрат при погребении [9, с. 5]. В отечественном праве рассматривалась сфера правового регулирования данных соглашений правоведом В. О. Аболониным, А. Г. Буровым, О. Е. Блинковым, Н. Ю. Папушиной, И. В. Матвеевым, В. А. Девкиным,

Д. В. Бушляковой, И. А. Гребенкиной, В. Н. Сидоровой, А. К. Бейном.

Наследственный договор впервые появился в Германии, Австрии и Швейцарии в средние века. В дальнейшем наследственный договор получил положительные оценки и продолжал развиваться как институт гражданского права. И.В. Матвеевым указано, что в качестве первичной формы можно рассматривать германскую модель, устанавливающую приоритеты завещательных распоряжений над договорными составляющими [9, с. 6]. Немецкое наследственное право устанавливало, что наследственные договоры могли заключаться как в пользу наследников, так и третьих лиц (может и не членов семей), которые не призываются к законному наследованию. Данное положение закреплено в наследственном праве Латвии, Украины, Швейцарии [2, с. 5].

Положительные аспекты внедрения в наследственное право наследственных договоров ясно обозначены Д. В. Бушляковой [5, с. 51]:

- обязанности получателей наследства по

договору шире, чем по договору ренты;

- приобретатели дисциплинируются за счет того факта, что право собственности переходит к ним только после смерти наследодателей;

- не требуется государственная регистрация соответствующих прав собственности;

- договор может изменяться или расторгаться при условии согласия всех сторон (завещание может изменяться в любой момент по желанию наследодателя).

Лица, связанные с наследственным договором и обладающие правом призваться к процессу наследования, обязаны исполнять после смерти наследодателей возложения имущественного и неимущественного характера. Проверять процесс реализации возложений обязаны наследники, душеприказчики, нотариусы, управляющие наследственными делами. В контексте этого, мы можем выделить негативные моменты наследственных договоров: каким образом соотносится наследственный договор и обязательные доли в наследстве. Гражданское законодательство Швейцарии устанавливает так называемый «негативный договор», когда наследником оформляется отказ от положенной ему обязательной части наследства на возмездных основаниях [2, с. 6]. Есть противоположная точка зрения (Австрия), в которой закрепляется правило «свободных четвертей», в соответствии с которым наследственный договор охватывает лишь три четверти наследства. В российском гражданском праве данная проблема не решена, хотя мы склонны к швейцарской модели в этом вопросе.

До 2018 года ГК РФ предусматривал лишь две формы наследования: по закону и по завещанию. Федеральным законом от 19 июля 2018 г. № 217-ФЗ была введена в часть 3 ГК РФ (ст. 1140.1) новый вид наследования – наследственный договор, положения о котором вступили в силу с 01.06.2019 года [1].

Пожилые люди могут заключать либо наследственный договор, либо договор пожизненной ренты при условии пожизненного содержания с иждивением имущества, которое принадлежит пожилому человеку на праве собственности. Обозначенные две сделки идентичны по обязательствам по передаче имущественных прав от одной стороны к другой при выполнении заданных условий договоров. Отличия заключаются в двух факторах:

- дата перехода прав собственности: приобретатель получает имущественные права по договору ренты в момент заключения договора, по наследственному договору наследник получает права собственности после смерти наследодателя;

- договор пожизненной ренты устанавливает, что наследник обязан лишь организовать пожизненный должный уход и содержание наследодателя; обязанности приобретателя имущественных прав при наследственном договоре расширены до действий имущественного и неимущественного характера.

Таким образом, наследственный договор позволяет наследодателю сохранять статус собственника недвижимости в течение своей жизни. Но вместе с тем, переходящее от отчуждателя имущество исключается из наследственной массы [3, с. 4].

Все наследственные договоры нотариально заверяются, а при отчуждении наследуемого имущества обязательна государственная регистрация.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о преимуществах введения в наследственное право наследственного договора: обеспечивается свобода договорных отношений и защита от возможных злоупотреблений со стороны как плательщика, так и получателя ренты.

Анализ наследственного договора позволяет сделать вывод о схожести его с завещанием в контексте распоряжения имущественными правами. Но мы можем предположить, что наследственный договор будет приоритетным по отношению к завещанию, поскольку составление завещания на имущество, которое будет являться предметом наследственных договоров, оно будет признано ничтожным, причем, вне зависимости от момента составления завещания. Имущественные права, входящие в предмет наследственных договоров, исключаются из наследственной массы и, следовательно, не могут перейти ни к наследникам по завещанию, ни по закону.

Ст. 1140.1 ГК РФ устанавливает возможность заключения наследственных договоров между супругами. Соотнесем наследственный договор с такой юридической конструкцией как совместное завещание супругов. Последнее дает возможность пережившему супругу отменить ранее принятые распоряжения, отказаться от имущества по завещанию и начать свободно распоряжаться собственным имуществом [4]. По наследственному договору переживший супруг имеет право отказаться от имущества, переходящего ему по договору, но это не позволяет возобновлять свободу завещания. С наследника может быть снята обязанность только в том случае, если в договоре есть прямое указание на возможности расторжения.

Мы считаем, что нормы о совместных завещаниях супругов, предложенные в Законопроекте, неудачны. Причиной тому является как неоднозначное регулирование вопросов, которые могут возникнуть при составлении общего завещания супругов, так и отсутствие практической пользы от предлагаемых изменений, так как Законопроект не предлагает механизмов понуждения пережившего супруга к исполнению совместного завещания. В соответствии с данными изменениями, супруги, которые составили совместное завещание могут определить судьбу общего имущества в случае единовременной смерти и/или порядок перехода совместного имущества в случае смерти одного из супругов. Данная норма соответствует общим принципам наследования. Однако на практике

возникают определённые вопросы. Так, законодатель ставит действительность совместного завещания в зависимость от сохранения супругами брака к моменту смерти. Прекращение брака (расторжение или признание его недействительным) прекращает действие совместного завещания [8, с. 116-117].

Необходимо обратить внимание на то, что Законопроект предоставляет возможность назначить душеприказчика, а также дать иные распоряжения на случай смерти. Правда, какие именно это распоряжения, закон не раскрывает. Мы предполагаем, что «иные распоряжения» закрепляются наследственными договорами, возможность заключения которых также вводится обсуждаемым Законопроектом [8, с. 117].

Следовательно, договор наследования и совместное завещание – это отличные друг от друга юридические конструкции.

Анализ ст. 1140.1 ГК РФ позволяет выделить некоторые проблемы практической реализации наследственного договора.

Недобросовестные наследники получают дополнительный инструмент оспаривания завещания путем составления фальсифицированного документа (установленное правило видеофиксации не спасает ситуацию, поскольку от нее есть возможность отказаться). Защита от фальсификации нам видится в усложнении процедурных вопросов: наличие свидетелей, удостоверение более, чем одним нотариусом, заключение договора в судебном порядке [7, с. 97].

Следующая проблема – как определять обязательную долю в наследственной массе, права на которую не распространяются на имущественные права, определенные наследственным договором. С точки зрения Н. Е. Папушина, это представляется как допустимое законодательством ограничение свободы завещательного распоряжения [10, с. 12]. При наличии такого ограничения необходимо анализировать другое ограничение свободы завещания – заключение наследственного договора в substance.

И еще одна проблема реализации наследственных договоров – это долги: приобретатели не отвечают по долгам наследодателя (это еще одно отличие от наследников). Может быть, в данном контексте следует применить правило «свободной четверти», о чем говорили выше.

Также, в современной правовой литературе выделяются основные недостатки наследственного договора [6, с. 133]:

- обязательная оценка наследуемого имущества независимыми оценщиками (в отличие от завещания возрастают денежные затраты на процедуру наследственного договора);

- наследственный договор может быть расторгнут с согласия всех сторон либо в суде [6, с. 134]. Это приводит к тому, что правом расторгать

наследственный договор обладает тот же, кто исполняет контрольные функции по отношению к приобретателям наследственных прав.

В качестве общего итога отметим прогрессивный характер новой формы наследования – наследственного договора [11, с. 77]. Наследственный договор расширяет возможности наследодателя, например, по определению способов распоряжения своими имущественными правами после смерти и т.д.

Но остаются вопросы, на которые пока мы не видим ответов:

- каков обязательственный потенциал наследственных договоров;

- могут ли выгодополучатели не исполнять договорные обязательства, если они отказываются от отчуждаемого имущества;

- существует ли возможность уступки прав по наследственным договорам;

- есть ли возможность включать в текст договора различные односторонние указания и распоряжения (сочетать условия наследственного договора и завещания);

- возможно ли рассматривать возмездность в качестве критерия классификации наследственных договоров;

- имеет ли наследственный договор презумпцию возмездности договорных отношений;

- возможен ли переход прав по наследственным договорам по процедуре наследства.

Исходя из проведенного анализа новой юридической конструкции в гражданском праве, можно сделать вывод о необходимости тщательного рассмотрения всех возможных вопросов и устранения проблем наследственного договора, тем самым совершенствуя наследственный договор в интересах граждан, выступающих наследниками при оформлении данных договорных отношений.

Список литературы

1 О внесении изменений в ст. 256 ч. I и ч. III Гражданского кодекса РФ: федер. закон от 19 июля 2018 года № 217-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2018. – № 30. – Ст. 4552.

2 Аболонин, В. О. Общая характеристика наследственных договоров в праве Германии, Австрии и Швейцарии / В. О. Аболонин // Нотариальный вестник. - 2018. - № 3. - С. 4–9.

3 Блинков, О. Е. О наследственном договоре в российском наследственном праве: быть или не быть? / О. Е. Блинков // Наследственное право. - 2019. - № 4. - С. 4–8.

4 Буров, А. Г. Наследственный договор – новшество наследственного права России / А. Г. Буров // Политика, государство и право. Электрон. журн. - 2019. - № 7. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://politika.snauka.ru/2019/07/851>

5 Бушлякова, Д. В. К вопросу о проблемах применения наследственного договора в

Российской Федерации / Д. В. Бушлякова // Евразийская адвокатура. - 2019. - № 6. - С. 51–54.

6 Гребенкина, И. А. Совершенствование наследственного права: все ли предлагаемые изменения обоснованны? / И. А. Гребенкина // Lex Russica. - 2018. - № 9. - С. 133–137.

7 Девкин, В. А. Наследственный договор как институт гражданского права / В. А. Девкин // Закон и порядок : материалы I Международной научно-практической конференции (январь 2019 г.) : сб. науч. тр. - М. : Спутник+, 2019. - С. 96–98.

8 Конопляникова, Т. В. Совместное завещание супругов : миф или реальность для российской правовой системы ? [Электронный ресурс] / Конопляникова Т. В., Биктимирова Р. И. // Science and society - Methods and problems of practical application : proceedings of the 4th

International conference, 15 May 2018, Hamilton, Canada / Editor Lucas Koenig. - Электрон. дан. - Canada : Accent Graphics Communications & Publishing, 2018. - . - P. 114-118.

9 Матвеев, И. В. Наследственный договор: опыт Европы и перспективы появления в гражданском праве РФ / И. В. Матвеев // Российская юстиция. - 2019. - № 2. - С. 5–8.

10 Папушина, Н. Ю. Наследственный договор: перспектива появления в российском наследственном праве / Н. Ю. Папушина // Нотариальный вестник. - 2019. - № 2. - С. 12–17.

11 Скопиченко, О. В. Наследственный договор в системе гражданско-правовых договоров / О. В. Скопиченко // Наследственное право. - 2018. - № 4. - С. 76–79.

#4(56), 2020 часть 3

Восточно Европейский научный журнал

(Санкт-Петербург, Россия)

Журнал зарегистрирован и издается в России В журнале публикуются статьи по всем научным направлениям.

Журнал издается на русском, английском и польском языках.

Статьи принимаются до 30 числа каждого месяца.

Периодичность: 12 номеров в год.

Формат - A4, цветная печать

Все статьи рецензируются

Бесплатный доступ к электронной версии журнала.

Редакционная коллегия

Главный редактор - Адам Барчук

Миколай Вишневецки

Шимон Анджеевский

Доминик Маковски

Павел Левандовски

Ученый совет

Адам Новицки (Варшавский университет)

Михал Адамчик (Институт международных отношений)

Питер Коэн (Принстонский университет)

Матеуш Яблоньски (Краковский технологический университет имени Тадеуша Костюшко)

Петр Михалак (Варшавский университет)

Ежи Чарнецкий (Ягеллонский университет)

Колуб Френнен (Тюбингенский университет)

Бартош Высоцкий (Институт международных отношений)

Патрик О'Коннелл (Париж IV Сорбонна)

Мацей Качмарчик (Варшавский университет)

#4(56), 2020 part 3

Eastern European Scientific Journal

(St. Petersburg, Russia)

The journal is registered and published in Russia

The journal publishes articles on all scientific areas.

The journal is published in Russian, English and Polish.

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor-in-chief - Adam Barczuk

Mikolaj Wisniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Pawel Lewandowski

Scientific council

Adam Nowicki (University of Warsaw)

Michal Adamczyk (Institute of International Relations)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jablonski (Tadeusz Kosciuszko Cracow University of Technology)

Piotr Michalak (University of Warsaw)

Jerzy Czarnecki (Jagiellonian University)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Institute of International Relations)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (University of Warsaw)

**Давид Ковалик (Краковский
технологический университет им. Тадеуша
Костюшко)**

**Питер Кларквуд (Университетский
колледж Лондона)**

Игорь Дзедзич (Польская академия наук)

**Александр Клиmek (Польская академия
наук)**

**Александр Роговский (Ягеллонский
университет)**

Кехан Шрайнер (Еврейский университет)

**Бартош Мазуркевич (Краковский
технологический университет им. Тадеуша
Костюшко)**

Энтони Маверик (Университет Бар-Илан)

**Миколай Жуковский (Варшавский
университет)**

**Матеуш Маршалек (Ягеллонский
университет)**

**Шимон Матысяк (Польская академия
наук)**

**Михал Невядомский (Институт
международных отношений)**

Главный редактор - Адам Барчук

**Dawid Kowalik (Kracow University of
Technology named Tadeusz Kościuszko)**

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dziedzic (Polish Academy of Sciences)

**Alexander Klimek (Polish Academy of
Sciences)**

Alexander Rogowski (Jagiellonian University)

Kehan Schreiner (Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Tadeusz Kościuszko
Cracow University of Technology)**

Anthony Maverick (Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (University of Warsaw)

Mateusz Marszałek (Jagiellonian University)

**Szymon Matysiak (Polish Academy of
Sciences)**

**Michał Niewiadomski (Institute of
International Relations)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 экземпляров.

Отпечатано в ООО «Логика+»

198320, Санкт-Петербург,

Город Красное Село,

ул. Геологическая,

д. 44, к. 1, литера А

«Восточно Европейский Научный Журнал»

Электронная почта: info@eesa-journal.com,

<https://eesa-journal.com/>

1000 copies.

Printed by Logika + LLC

198320, Region: St. Petersburg,

Locality: Krasnoe Selo Town,

Geologicheskaya 44 Street,

Building 1, Litera A

"East European Scientific Journal"

Email: info@eesa-journal.com,

<https://eesa-journal.com/>