

критеріїв збільшуються по мірі віддалення від центра кола; на кожній вісі з використанням відповідного масштабу вимірювання позначаються точки, що відповідають значенням критеріїв; по точках проводиться ломана лінія, яка і формує багатокутник.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність; недоліком слід вважати те, що він не дає змоги встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів.

Підвівши підсумок аналізу представлених в літературі поглядів на поняття конкурентоспроможності та його складових, на нашу думку, слід сформулювати такі висновки:

категорія конкурентоспроможності є ключовою і універсальною в дослідженнях пов'язаних з підвищенням потенціалу організації і підприємства;

змістовні трактування поняття мають різну структуру, зачіпають лише один аспект даного поняття;

більшість формулювань розглядають конкурентоспроможність наочно, відповідно до наукових інтересів тієї області, в якій вони працюють.

ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Чукурна О.П., к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
Одеській національній політехнічний університет, м. Одеса, Україна*

Політика ціноутворення є частиною економічної і соціальної політики будь-якої держави. Органи державного управління будують свої стосунки з товаровиробниками, використовуючи податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і податкових пільг, цін і правил ціноутворення, дотацій, економічних санкцій і ліцензій, соціальних і екологічних норм і нормативів. Проблема державного регулювання цін має системний характер, тому потребує системного аналізу та дослідження методологічних підходів щодо регулювання цінової політики у світовій практиці. Тому, метою написання тез є дослідження методологічних підходів державного регулювання ціноутворення в країнах Європейського союзу.

Аналіз закордонного досвіду державного регулювання ціноутворення показує, що в країнах Європейського союзу використовуються прямі та не прямі методи регулювання. Оскільки, саме податкова система має суттєвий вплив на ціноутворення, цікавим є практичний досвід обкладання товарів податком на додану вартість в країнах Євросоюзу.

Перехід до однакового непрямого обкладення в ЄС розпочався з гармонізації національних систем податку з обороту. Цей податок охоплював усі товари, які поступали в зовнішньоторговий обіг і був одним з основних джерел доходу державних бюджетів країн-членів. Серед непрямих податків він найбільше впливав на конкурентні позиції підприємств і фірм в Співтоваристві. В перші роки існування ЄС в країнах-членах практикувалися дві системи стягування податку з обороту: кумулятивна система та система "Податку на додану вартість" (ПДВ). Саме податок

на додану вартість, відомий в англomовних країнах як "VAT" (Value - added tax), а у франкомовних країнах як "TVA" (Taxe sur la valeur ajoutee), є основним джерелом залучення коштів в бюджет більшості країн світу.

Згідно прийнятої міжнародної класифікації, ПДВ відноситься до розряду податків на споживання. Податок на додану вартість в країнах ЄС стягується багаторазово, на кожній стадії просування товару або послуги до споживача. Об'єктом обкладення є тільки вартість, додана на цій стадії їх виробництва або реалізації, а не повна вартість, як при кумулятивній системі. Відповідно до європейського законодавства, ПДВ є універсальним податком на споживання, який охоплює торгівлю, промисловість (включаючи добувну промисловість), сільське господарство, надання послуг. При цьому окремі країни-члени можуть, за узгодженням з Комісією, тимчасово виключати з сфери застосування ПДВ деякі сектори економіки (до них, зокрема, відносяться громадське радіотелебачення, державна пошта, продаж нерухомості, банківські і страхові послуги). На розсуд країн-учасниць залишено питання про спосіб обкладення оборотів дрібних підприємств і фірм, а також послуг, призначених для особистого споживання (медичне обслуговування, перукарні й т. ін.) [1].

Європейське законодавство має за мету гармонізувати ставки ПДВ. Згідно з директивами Ради ЄС (5 та 6 директива), країни-члени ЄС можуть практикувати не більше двох ставок ПДВ: стандартної та зниженої. В 2013 році в Європейському союзі мінімальний рівень стандартної ставки, нижче якого не можуть знижуватися національні ставки ПДВ, складає 15%. Понижена ставка (не менше 5%) може застосовуватися щодо окремих товарів і послуг, таких, як продовольство, фармацевтичні товари і медичне устаткування, книги, газети, послуги пасажирського транспорту й т. ін. Пільгові ставки (не нижче 5%) можуть застосовуватися також при постачаннях природного газу і електроенергії за умовах, що їх застосування не шкодить конкуренції. Вказані загальні правила допускають ряд виключень. Відносно обмеженого числа товарів першої необхідності, включаючи дитяче харчування, взуття і одяг, дозволяється застосування наднизьких (менше 5%) або нульових ставок. Особливі правила стягування ПДВ застосовуються відносно витворів мистецтва, антикваріату, золота і деяких інших товарів.

Фактичні ставки ПДВ в країнах-членах визначені національним законодавством з урахуванням розглянутих вище директив. Разом із стандартною, більшість учасників ЄС застосовують одну-дві понижені ставки, які також істотно розрізняються за окремими країнами. Найвищий рівень ПДВ (в ряді даних країн - податок з продажів), спостерігається в Угорщині (27%). На другому місці знаходяться Данія, Ісландія, Норвегія та Швеція, в яких рівень ПДВ складає 25%. Румунія та Фінляндія має ставку ПДВ в розмірі 24%, поділяючи між собою третє місце у рейтингу. Польща, Португалія, Ірландія, Греція знаходяться на четвертому місці рейтингу та мають ставку ПДВ в розмірі 23%. П'ятий рядок рейтингу з рівнем податку в 21% розділяють Бельгія, Італія, Іспанія, Чехія, Латвія та Литва. Ставка ПДВ у розмірі 20% використовується в таких країнах, як: Україна, Австрія, Белорусія, Болгарія, Великобританія, Голандія, Молдова, Словачія, Словенія, Естонія. Росія нещодавно ввела ставку ПДВ в розмірі 18%, аналогічну ставку мають такі країни, як: Турція та Мальта. Найнижча ставка ПДВ використовується в Швейцарії – 8%. Аналіз показав, що ставка ПДВ в розмірі від 15% до 20% є найпоширенішими у світі - вони застосовуються майже в 82 країнах планети. Одна з найнижчих ставок податку - в

Японії (5%), правда там він застосовується у вигляді так званого податку на споживання (Consumption Tax) [2].

Відмінності в національних ставках ПДВ можуть в ряді випадків спонукати громадян країн ЄС робити закупівлі в інших країнах Співтовариства. В пропозиціях щодо подальшої гармонізації законодавства країн-членів в податковій сфері Європейська Комісія висловлюється за зближення ставок ПДВ в тій мірі, в якій це необхідно для обмеження ризику спотворення умов конкуренції. Різниця в декілька процентних пунктів істотно не впливає на функціонування єдиного ринку. Можна вважати, що розриви в рівні податку на додану вартість в окремих країнах ЄС поступово зменшуватиметься, головним чином за рахунок скорочення числа понижених ставок, але національні особливості оподаткування збережуться й надалі.

Порядок та місце стягування ПДВ в країнах ЄС мають наступні особливості. Підприємства цих країн надають фіскальним органам зведені дані про угоди з партнерами по Співтовариству, які використовуються як для розрахунків по ПДВ, так і в статистичних цілях. Для запобігання випадкам ухилення від сплати податку застосовується система подвійного контролю: в країні походження й країні споживання товару.

Нині при постачаннях з однієї країни ЄС в іншу, які за правилами єдиного ринку не розглядаються як експортно-імпортні операції, постачальник звільняється від сплати ПДВ або відповідна сума відшкодовується йому в кінці року. Податок сплачується кінцевим споживачем в країні призначення відповідно до порядку, який був встановлений фіскальними органами цієї країни, й поступає до бюджету останнім. Таке положення має ряд недоліків з точки зору функціонування єдиного ринку.

По-перше, це означає, що компанії, які поставляють товар в різні країни ЄС, повинні вести податкові рахунки в усіх цих країнах, знати їх законодавство щодо податку на додану вартість і практику його застосування, а також враховувати цей чинник при розрахунку цін, що у ряді випадків дуже обтяжливо, особливо для дрібних підприємств і фірм. Для споживачів пов'язані з цим додаткові витрати обертаються підвищенням цін.

По-друге, при ввезенні з третіх країн імпортний товар обкладається ПДВ при перетині зовнішнього кордону Співтовариства митними органами країни імпорту. ПДВ стягується з повної вартості імпортних товарів за умовами постачання «СІФ», включаючи мита та інші митні збори. Це зачіпає інтереси третіх країн, які не користуються якими-небудь тарифними пільгами при ввезенні в Співтовариство.

Список літератури:

1. Особенности налогообложения в странах Европейского Союза [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://rus-finans.com/osobennosti-nalogooblojeniya-v-stranah-evropeiskogo-soyza/akcizi-v-es.php>.
2. Ассистент в Чехии [Електронний ресурс]: - Режим доступу: [.http://czech-consult.ru/articles/415-nds-vat-v-evrope-2012.html](http://czech-consult.ru/articles/415-nds-vat-v-evrope-2012.html).
3. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: [Текст] Навчальний посібник – Київ: ЦУЛ, 2012- 222 с.