

стимулювання слід виділити активне застосування податкових стимулів спрямованих на зацікавлення платників податків в розвитку їх інноваційної діяльності. Стосовно стимулювання сфери науки і інновацій особливі податкові режими в основному покликані стимулювати збільшення фінансових вкладень в дану сферу з боку недержавних суб'єктів господарювання.

Аналіз практики стимулювання науково-інноваційної діяльності в зарубіжних країнах дозволяє зробити пропозиції і щодо вдосконалення інноваційних процесів в Україні:

- поступовий перехід підприємств на систему самостійного пошуку джерел фінансування;
- забезпечення умов для розвитку державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері;
- адаптація нового підходу по розподілу фінансових коштів (насамперед бюджетних) за-

лежно від результатів науково-інноваційної діяльності;

- застосування різних схем податкового стимулювання науково-інноваційних установ і способів підвищення зацікавленості в результатах праці основних суб'єктів наукової і інноваційної діяльності (наукових співробітників);

- побудова адекватної інноваційної інфраструктури, що дозволяє встановити зв'язок не тільки з суб'єктами, що безпосередньо здійснюють науково-інноваційну діяльність, але і суб'єктами, що здійснюють функції медіаторів (зокрема, розвиток маркетингових і консалтингових центрів);

- створення сприятливих адміністративних і правових умов для формування ринку венчурних інвестицій, а також безпосередня участь держави у венчурних фондах.

### Література

1. Беліков Олег .Інвестування в інноваційну діяльність. Проблеми та шляхи їх вирішення: Доступно з: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3025>
2. Barnett H. Innovation the Basis of Cultural change. – N.Y., 1953. – 198 p.
3. Перспективи інноваційного розвитку України: Зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла. К.: Альтерпрес, 2002. – 160 с.
4. Дежина, І. Г. Механізми державного фінансування науки в Росії / І. Р. Дежина. М.: ІЕПП, 2006.
5. Проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Доступно з: [http://search.ukr.net/yandex/search.php?search\\_mode=ordinal&lang=ru&engine=1&search\\_query](http://search.ukr.net/yandex/search.php?search_mode=ordinal&lang=ru&engine=1&search_query)
6. Martino, J. P. Science funding: politics and porkbarrel / J. P. Martino. New Brunswick: Transaction Publishers, 1992.
7. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008 / OECD. Paris: OECD Publishing, 2008.
8. Belgium. R&D tax incentives: December 2008 report [Electronic resource] // Kingdom of Belgium. Foreign Affairs, Foreign Trade and Development Cooperation. Mode of access: Доступно з: <<<http://www.diplomatie.be/losangeles/media/losangeles/Belgium%20Introduction%20to%20R&D%20tax%20incentives.pdf>>>. Date of access: 21.10.2009.
9. Пилипенко С.О. Економічна інтеграція та її вплив на формування торговельно-економічних відносин між Україною і Російською Федерацією // Зовнішня торгівля: право та економіка. – К.: УАЗТ, 2005. – С.87-91.
10. Industrial restructuring in European transition economies: regulatory framework and the role of innovation: Summary proceedings / UN; Economic Commission for Europe; Committee for Trade, Industry and Enterprise Development; Workshop on "Policy and regulatory Options for Promoting Industrial Restructuring in ECE Region" (2003;Geneva); Conference on "Innovation as a Vehicle for Industrial Restructuring (2003;Geneva). — New York; Geneva : UN, 2003. — 52 p.

УДК 339.56

## УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ: ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРИ УКЛАДАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ

**Хворост Т.В.**

*Проаналізовано механізм укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів. Запропоновано ряд заходів, спрямованих на вдосконалення експортно-імпортних операцій на підприємстві, які необхідно здійснювати керівництву підприємств для того щоб, оскаржувати рішення митних органів щодо підвищення митної вартості, та здійснювати митне оформлення за ціною договору.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку нашої країни, держава здійснює економічне і адміністративне регулювання зовнішньої торгівлі, що необхідне для забезпечення захисту національних виробників від іноземних конкурентів та впливає на об'єм і структуру зовнішньоторгового обороту. Важливим економічним регулятором зовнішньої торгівлі являються митно-тарифні та нетарифні заходи державного регулювання. Експортно-імпортні операції склада-

ють основу зовнішньоекономічної діяльності підприємств та держави в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідження управління експортно-імпортними операціями та ЗЕД підприємств знайшли відображення у наукових працях – Камаєва Р.М., Мних Є.В., Бандурки А.М., Лук'янова В.В., Внукова Н.М., Смоляк В.А., Шегда А.В., Голованенко М.В. та ін

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, постановка завдання.** На даний час в нашій країні для успішного проведення експортно-імпортних операцій, при здійсненні митного контролю та митного оформлення вантажу, важливу або визначальну роль мають митно-тарифні та не тарифні методи державного регулювання. Головним чином це пов'язано з порядком визначення митної вартості товару. Метою даної статті є визначення заходів, спрямованих на вдосконалення експортно-імпортних операцій на підприємстві шляхом зменшення затрат на митне оформлення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливістю зовнішньоекономічних договорів (контрактів) вважається застосування міжнародних термінів з урахуванням Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів, розроблених Міжнародною торгівельною палатою у 1936 році, основна мета яких— створити єдині і чіткі торгівельні правила по всьому світу. вживання базисних умов постачання згідно Правил ІНКО-ТЕРМС. І хоча самі Правила носять рекомендаційний характер, але складаючи договір (контракт), їх використання допомагає у тлумаченні того чи іншого терміну, та запобігає численним непорозумінням. Не слід забувати при укладанні зовнішньоекономічних договорів про таку частину національного законодавства, як міжнародні договори, зокрема про конвенції, які ратифікувала Україна, та міжнародні угоди, які Україна уклала з багатьма державами. Адже статтею 9 Конституції України встановлено, що чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких встановлена Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України.

Механізм укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів на перший погляд де-що складний. Українські законодавці намагаються адаптувати чинне законодавство до вимог міжнародного права, проте слід пам'ятати, правова система будь-якої країни є не ідеальною, має свої прогалини і колізії. Захист власних інтересів з урахуванням усіх можливих недоліків є прерогативою при укладанні будь-якого зовнішньоекономічного договору (контракту). Посадові особи митних органів під час визначення митної вартості товару беруть за основу не ціну на товар, вказану в товарно-супровідних документах та контракті, а користуються таблицями індикативних цін, де показники суттєво вищі за ті, що вказано в контракті. Як показує практика, ці ціни фактично щомісяця переглядаються ДМСУ, причому зазвичай тільки у бік збільшення. Тобто, якщо декларант наприклад в вантажній митній декларації вказує ціну, підтверджену відпускнуо накладною та контрактом 2 євро за кілограм, то посадова особа митного органу визначає митну вартість цього кілограма вже 3-4 євро, бо такою є індикативна ціна на даний товар, яку затвердила

ДМСУ і вже податок на додану вартість (20%) та мито підприємство буде платити з встановленої митної вартості (3-4 євро за даний товар). Підприємці, звісно, з такою постановкою питання можуть не погодитися і скористатися наказом ДМСУ № 230 від 17.03.2008 "Про затвердження Порядку випуску товарів у вільний обіг під гарантійні зобов'язання при ввезенні їх на митну територію України" після чого подати на митницю до суду, але таких випадків не так уже й багато, бо це займає дуже багато часу і відповідно необхідне збільшення людського ресурсу і відділах ЗЕД та юридичних відділах, що не кожне підприємство може собі дозволити. Через що деякі підприємства змушені відмовлятися від зовнішньоекономічної діяльності. Але все ж таки кількість позовних заяв до суду від суб'єктів ЗЕД за останній рік збільшилося, і судові рішення зазвичай на користь суб'єктів ЗЕД. Під впливом судових рішень, прийнятих не на користь митних органів на селекторних нарадах керівництва ДМСУ з начальниками структурних підрозділів митниць звертається увага на наявність помилок у діях посадових осіб митних органів у процесі визначення митної вартості товарів, за ці «помилки» підприємства несуть величезні збитки.

Помилки на які звертають увагу керівництво ДМСУ це:

- рішення про визначення митної вартості приймалося без надання декларанту права подавати додаткові документи для підтвердження заявленої митної вартості;

- додаткові документи для підтвердження заявленої митної вартості надавалися на вимогу без конкретизації, лише з посиланням на положення п. 11 постанови КМУ від 20.12.06 № 1766 «Про затвердження Порядку декларування митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, та надання відомостей для її підтвердження»;

- ігнорувалася вимога ст. 266 Митного кодексу України (далі - МКУ) в частині проведення консультацій між митним органом та декларантом, які проводяться з метою обґрунтованого вибору підстав для визначення митної вартості відповідно до норм ст. 268, 269 цього Кодексу.

Це не повний перелік порушень, які допускаються органами митної служби, щодо імпортерів. Як правило, не погоджуючись із заявленою імпортером митною вартістю, посадові особи митних органів усно посилаються на факт наявності в Єдиній автоматизованій інформаційній системі (надалі ЄАІС) подібних товарів (з таким же кодом згідно з УКТ ЗЕД) з ціною вище заявленої. При цьому показати всю інформацію за товаром з діапазоном існуючих цін, а тим більше зробити їх роздрук митники відмовляються, посилаючись на конфіденційність інформації. Разом з тим згідно з ч. 2 ст. 263 МКУ умови конфіденційності інформації не стосуються тієї інформації, яка не може

складати комерційну таємницю. А відповідно до постанови КМУ від 09.08.93 р. № 611 дані, необхідні для перевірки розрахунку і сплати податків та інших обов'язкових платежів, не складають комерційної таємниці, у зв'язку з чим повинні бути надані імпортеру [1].

Крім того, положення ст. 273 МКУ (п. 2 ч. 3) встановлюють, що митна вартість імпортованих товарів не визначається на підставі системи, що передбачає прийняття для митних цілей вищої з двох альтернативних вартостей. Так само як і ч. 7, ст. 269 МКУ імперативно зазначає, що якщо виявляється більше однієї вартості операції з подібними (аналогічними) товарами, для визначення митної вартості оцінюваних товарів використовується найменша така вартість.

Загальновизнані міжнародні методи визначення митної вартості викладені в ст. VII ГАТТ, в Україні вони реалізовані в статтях 266–274 Митного Кодексу України: 6 методів визначення митної вартості товарів, які імпортуються і 1 метод визначення митної вартості при експорті.

Основний метод визначення митної вартості, як в міжнародній практиці, так і в Україні при імпорті є метод за ціною операції і імпортер може сміливо заявляти його, якщо відсутні встановлені законом обмеження на його вживання. Але на етапі здійснення контролю митної вартості товару інспектор митного органу порівнює заявлену митну вартість з рівнем митної вартості ідентичних або подібних товарів, митне оформлення яких вже проведено. Для такого порівняння використовується згадувана вище ЄАІС. І, якщо заявлена вартість нижча, ніж та, яка є в ЄАІС, то товар, як правило, не випускається у вільне звернення за заявленою ціною. А митна вартість підвищується до рівня оформлених товарів, унаслідок чого збільшується розмір податків (мита/ПДВ). При цьому виноситься Рішення про визначення митної вартості товарів і видається картка відмови в митному оформленні. У переважній більшості випадків при винесенні Рішень про визначення митної вартості митним органом використовується шостий («резервний») метод її визначення, а джерелом інформації – рівень митної вартості раніше оформлених ідентичних і аналогічних товарів. Таким чином, перевірка документів, наданих для оформлення товарів є, по суті, формальною, адже якими б ідеальними такі документи не були, якщо ціна у вказаній базі ДМСУ вища, ніж заявлена імпортером митна вартість – товар по ній не буде пропущений [2]. Але, у такому разі, інспекторів слід аргументувати своє рішення. Наприклад, послатися на відсутність яких-небудь документів в поданих до оформлення і запитати ті, що не дістають, які могли б додатково підтвердити вартість. Як правило, в таких випадках інспектора керуються таким порядком, що міститься в п. 11 Постанови КМУ № 1766, а саме:

- « для підтвердження митної вартості товарів на вимогу митного органу декларант зобов'язаний подати додаткові документи. Посадова особа митного органу у графі "Для відміток митниці" декларації митної вартості робить запис про необхідність подання додаткових документів, що підтверджують митну вартість товарів, із складенням переліку, зазначає дату і прізвище та ставить свій підпис. Декларант ознайомлюється з таким записом, зазначає під ним дату, прізвище та ставить свій підпис. Посадова особа митного органу не має права вимагати від декларанта документи, не зазначені у графі "Для відміток митного органу". Для підтвердження заявленої декларантом митної вартості оцінюваних товарів можуть подаватися:

- договір з третіми особами, що пов'язаний з договором (контрактом) про поставку товарів, митна вартість яких визначається;

- рахунки про здійснення платежів третім особам на користь продавця;

- рахунки про сплату комісійних, брокерських (посередницьких) послуг, пов'язаних з виконанням умов договору (контракту);

- відповідна бухгалтерська документація;

- ліцензійний чи авторський договір (контракт);

- каталоги, специфікації, прейскуранти (прайс-листи) фірми - виробника товару;

- калькуляція фірми - виробника товару;

- копія вантажної митної декларації країни відправлення, а в разі, коли в такій країні товар розміщувався в митному режимі, яким не передбачено сплату податків і відповідно до якого товар перебував під митним контролем - копія вантажної митної декларації, оформленої в попередній експорті митний режим;

- висновки про якісні та вартісні характеристики товарів, підготовлені спеціалізованими експертними організаціями, що мають відповідні повноваження згідно із законодавством;

- сертифікат про походження товару;

- відомості про якісні характеристики товару;

- інформація зовнішньоторговельних та біржових організацій про вартість товару та/або сировини.

Декларант за власним бажанням подає інші документи для підтвердження заявленої у декларації митної вартості товарів».

Існують випадки, коли запрошуються документи, які вже подавалися раніше, а також що не існують із-за особливостей окремої операції або є комерційною таємницею виробника, в тому числі і інформація зовнішньоторговельних та біржових організацій про вартість товару та/або сировини, хоча товар та сировина з якої вироблені товари не є біржовими. Але це вже нікого не хвилює,

оскільки з цієї миті доля імпортного вантажу вирішена – якщо у Вас запитали додаткові документи, в більшості випадків митна вартість буде підвищена. Затримання митного оформлення через процедури визначення митної вартості (інколи до одного тижня) призводить до змінення графіку виробництва, через це не виконуються умови контракту з контрагентами, щодо строків поставки готової продукції, а від цього вже залежить репутація та ім'я підприємства як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках [3].

Для того щоб, оскаржувати рішення митних органів, щодо підвищення митної вартості, та здійснювати митне оформлення за ціною договору керівництву підприємств необхідно зробити ряд заходів, загалом спрямованих на вдосконалення експортно-імпортних операцій на підприємстві, а саме:

- встановити додаткову вакансію в секторі декларантів відділу логістики і при потребі в юридичному відділі (це надасть можливість для впровадження додаткових дій викладених нижче).

- внести доповнення до всіх зовнішньоекономічних контрактів в яких зазначити, що постачальник разом з вантажем зобов'язаний передати всі документи які потрібні від нього відповідно до п.11 ПКМУ №1766 від 20.12.2006р. для підтвердження митної вартості.

- при винесенні митницею рішення щодо підвищення митної вартості товару, не погоджуватися і здійснювати митне оформлення відповідно до Наказ ДМСУ № 230 від 17.03.2008 "Про затвердження Порядку випуску товарів у вільний обіг під гарантійні зобов'язання при ввезенні їх на митну територію України". Для цього і потрібна додаткова людина у відділі логістики адже ця процедура займає 3-4 дні на одну партію вантажу.

- отримати всі необхідні документи для підтвердження митної вартості зазначені інспектором в Декларації митної вартості (зазвичай це весь перелік вказаний в п.11 ПКМУ №1766 від 20.12.2006). Більшість з додаткових документів надасть постачальник, але наприклад висновки про якісні та вартісні характеристики товарів, підготовлені спеціалізованими експертними організаціями, що мають відповідні повноваження згідно із законодавством, необхідно робити декларанту в Торговій Промисловій Палаті чи іншій організації ( шляхом подання заяви, необхідних документів та сплати коштів за експертний висновок).

- надсилання звернення до митниці з додаванням всіх документів зазначених посадовою особою митних органів; якщо відповідь негативна (а в більшості випадків вона негативна), то надіслати теж саме звернення до головного управління ДМСУ, якщо відповідь негативна, пе-

редання всіх документів до юридичного відділу і подальше звернення в суд.

Ті підприємства які «доходять» до суду, зазвичай отримують позитивне Рішення суду і мають можливість здійснювати митне оформлення за ціною договору. Це викликано тим, що зазвичай дії посадових осіб митних органів не є правомірними, тому що: контроль за правильністю визначення митної вартості проводиться за допомогою комплексу заходів, і порівняння з ціновою базою. ЄАІС – це один з шляхів, в числі яких передбачені – перевірка документів, наданих для підтвердження митної вартості, усний опит посадових осіб підприємств і громадян, консультації з декларантом для обміну інформацією, яка стосується конкретної зовнішньоекономічної операції, митний огляд товару для визначення характеристик, які впливають на рівень митної вартості і інші заходи, передбачені Митним кодексом України. Невідповідність заявленої митної вартості аналогічних або подібних товарів з ЄАІС ДМСУ і відсутність з боку митного органу претензій до суб'єкта ЗЕД в рамках ст. 267 МКУ (методу визначення митної вартості за ціною договору ) взагалі не може розглядатися підставою для якої-небудь зміни митної вартості митним органом. Підставою для такого порівняння мають бути обґрунтовані сумніви посадової особи митниці в тому, що документи, подані для митного оформлення, є такими, які в своїй сукупності викликають сумнів у достовірності наданої інформації про ціну. За основу порівняння береться ідентичність коди УКТ ВЕД, виробника товару, ціна за кг, валюта дол. США, при цьому не враховується така інформація при порівнянні як: фактурна вартість товару, умови постачання, метод визначення. Адже, згідно ст. 268, 269 ТЧУ, якщо митна вартість не може бути визначена за ціною операції, то за основу береться вартість операції з ідентичними або аналогічними товарами, а «резервний» метод застосовується з врахуванням вимог закону по попередніх методах, якщо їх застосувати неможливо. Ст.2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», згідно з якою заборонене застосування підзаконних актів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України. Таким підзаконним актом є ПКМУ №1766 від 20.12.2006р. та зазначений в Постанові пункт 11.

**Висновки.** Отже, при проведенні експортно-імпортних операцій виникає необхідність аналізу та перевірки правильності застосування державного регулювання ЗЕД, особливо це стосується операцій пов'язаних зі здійсненням імпорту, для того щоб, оскаржувати рішення митних органів щодо підвищення митної вартості.

#### *Література*

1. Братасюк В. Правове регулювання застосування окремих форм митного контролю / В. Батасюк // Підприємництво, господарство і право. - 2006. - №3. - с. 61-64.

2. Волков А. Зміни до Митного кодексу України: крок назустріч підприємцям чи навпаки? // Юридична газета. -2005. -№3.
3. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник. / П.О.Гребельник - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 696 с.
4. Інструкція про порядок контролю митними органами за справлянням під час митного оформлення товарів, увезених (пересланих) на митну територію України, та перерахуванням до бюджету податку на додану вартість. Наказ Державної митної служби України від 09.06.1999 №346 (зі змінами).

УДК: 338.432:339.564

## МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Пасько С.М.**

*Проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу України. Обґрунтовано доцільність активізації зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних підприємств агропромислового комплексу в умовах глобалізації.*

**Постановка проблеми.** Основним питанням на сучасному етапі розвитку української економіки є покращення зовнішньоекономічної діяльності, гарантування входження України до світових економічних регіонів. Ефективне входження України в систему світогосподарських зв'язків в першу чергу визначається станом і характером функціонування національних галузей виробництва [1].

Саме тому на сучасному етапі розвитку теорія та методологія економічної науки важливе місце відводить аналізу національного виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг. Спеціалізація такого виробництва залежить від обсягів, якості та збалансованості наявних ресурсів у країні, зокрема виробничих, матеріально-технічних, трудових, фінансово-кредитних, природних тощо. Сукупність наявних ресурсів зумовлює потенційні можливості економічної системи країни виробляти продукцію на експорт.

Для характеристики здатності суспільного виробництва випускати конкурентоспроможну продукцію, яка мала б попит на зовнішніх ринках, провідними вченими у економічний апарат економічних наук було введено поняття „експортний потенціал”.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Так, основні положення проблем формування та практичної реалізації експортного потенціалу агропромислового комплексу знайшли своє відображення в наукових працях відомих учених-економістів В. Андрійчука, Ю. Білика, І. Бураковського, Гайдуцького, Й. Завадського, А. Кандиби, С. Кваші, А. Кредісова, В. Титаренко, О. Шпичака та інших.

**Мета дослідження.** Ціль статті полягає у визначенні ролі, можливостей зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу України в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Визначальною сучасною тенденцією розвитку світового ринку, на якому безпосередньо реалізується експортний потенціал вітчизняних підприємств, є його глобалізація. Глобалізація – новітній етап багато-

вікового процесу інтернаціоналізації господарського життя, що характеризується зростаючою економічною відкритістю країн, лібералізацією національних режимів торгівлі і капіталопотоків, формуванням глобального фінансового ринку і всесвітньої інформаційної мережі.

Прискорення процесів глобалізації відбувається під впливом розвитку новітніх телекомунікаційних технологій, формування нового технологічного укладу, особливе значення у якому набувають міжфірмові ланцюжки, що пов'язують учасників технологічного циклу. За оцінкою фахівців, міжнародна економічна інтеграція породжує сукупність різноманітних ефектів у довготривалому періоді: переваги, пов'язані з врегулюванням торгових балансів, вигоди від спеціалізації, економії на масштабах та зростанні добробуту.

Характерним для наведених напрямів є вплив глобалізації на формування нової структури міжнародних відносин, в межах якої здійснюється перехід від економічного протистояння до плідного співробітництва між розвинутими, менш розвинутими країнами і світовим співтовариством загалом.

Зростання відкритості світових ринків ставить високі вимоги до рівня товарів і послуг національних виробників, а розвиток експортного потенціалу стає умовою не тільки успіху, а й виживання підприємства в нинішніх умовах.

Спираючись на нові механізми міжнародного господарського співробітництва, країни з недостатнім рівнем економічного розвитку або з транзитивною економікою створюють передумови для стабілізації і реструктуризації, переходу на сучасні технології виробництва, розширюють участь у світовому виробництві високотехнологічної продукції.

Все вищевикладене має безпосереднє відношення до України, та її агропромислового комплексу. Адже вітчизняна економіка поступово включається до світогосподарських зв'язків, суб'єкти господарювання все більше застосовують високі технології у виробничому процесі.

Проте, Україна має специфічні риси економічного розвитку, які зумовлюються практично