

**Міністерство освіти і науки України
Регіональний навчальний центр Всесвітньої митної організації**

**Університет митної справи та фінансів
Рада молодих вчених Університету митної справи та фінансів**



**«ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ
ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ
РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА:
МОЛОДІЖНИЙ ПОГЛЯД»**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

01 листопада 2019 р.

Ч. 1

Дніпро

УДК 330.3:340:351

Е 45

Організатори конференції:

Міністерство освіти і науки України,
Регіональний навчальний центр Всесвітньої митної організації,
Університет митної справи та фінансів,
Рада молодих учених Університету митної справи та фінансів

Склад редакційної групи:

Бочаров Д. О., Ченцов В. В.,
Приймаченко Д. В., Архирейська Н. В.,
Губа О. І., Даценко В. В., Корнєєв М. В.,
Ліпинський В. В., Дерев'янка Т. П.,
Марценюк О. О., Разживін В. М., Лагутенко О. В.

Е 45

Економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (01 листопада 2019, Дніпро) : у 2 ч. – Ч. 1. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2019. – 471 с.

ISBN 978-966-328-158-2

ISBN 978-966-328-160-5

Матеріали міжнародної науково-практичної конференції присвячені питанням фінансово-економічної політики держави в умовах інтеграційних процесів; проблемам публічного управління та менеджменту у контексті забезпечення розвитку суспільства; правовому регулюванню питань безпеки держави та суспільства; інформаційно-технічним аспектам забезпечення безпеки суспільства.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, а також фахівців у галузі економіки, права, управління та фінансів.

УДК 330.3:340:351

ISBN 978-966-328-158-2

ISBN 978-966-328-160-5

© Колектив авторів, 2019

© Університет митної справи та фінансів, 2019

ЗМІСТ

Секція 1. Фінансово-економічна політика держави в умовах інтеграційних процесів

Арєхова М. М. Інвестування інноваційної діяльності: проблеми законодавчого забезпечення	14
Ченцов В. В., Крутенко А. М. Роль митних адміністрацій у фінансово-економічній політиці США та України. Компоративний аналіз	16
Гладка Ж. О. Особливості транспортних перевезень товарів між Україною та Польщею	18
Товстик Є. А. Технології ефективних комунікацій як засіб економічної та соціальної інтеграції	20
Лобанова І. М. Іноземні інвестиції як фактор розвитку економіки малих та середніх підприємств України	22
Мареха І. С., Миргородська В. С. Еколого-податкова політика Європейського Союзу та критерії її економічної ефективності	24
Мороз С. Р. Економічні нормативи ліквідності як сигнали раннього попередження кризи у банку	26
Полійчук М. В. Фінансовий механізм забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства	28
Роменська К. М. Результативність та якість використання бюджетних коштів на соціальну сферу	30
Самохліб О. І. Оцінка стійкості банківської системи країни, шляхи і джерела запобігання фінансовим кризам	32
Семенюк Д. Ю., Васильєва В. Г. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку витрат	34
Шкурпела О. В. Вплив ІТ-галузі на економічний розвиток України ...	36
Таран О. В. Організація процесу управління проблемними активами ...	38
Ткаченко Н. О. Етапи стратегії запобігання банкрутства при антикризовому управлінні підприємством	40
Цуркан І. О. Основні підходи до діагностики фінансового стану банку ...	42
Родіна Є. О. Митна політика в умовах європейської інтеграції	44
Ковіня М. М. Необхідність фінансового забезпечення ресурсозберігаючих заходів як умова до зменшення витрат на охорону навколишнього природного середовища	46
Черкашина Н. В. Розвиток операцій роздрібного кредитування фізичних осіб: сучасна проблематика та перспективи	48

Біліченко А. П. Електронізація процесів оподаткування в умовах інтеграційних процесів	50
Шульга А. С. Співробітництво України та США щодо розмитнення транспортних засобів	52
Дейнека Н. В. Проблеми управління недіючими кредитами банків	54
Рубцова А. І. Інтеграційні процеси у рекламно-поліграфічній галузі України	56
Самокіна Г. В., Трофімов А. А. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності	58
Лаптев І. О. Операційний інструментарій управління банківськими ризиками у парадигмі фіналізації Базель III	60
Мартинюк А. Е. Управління процесом банківського кредитування	62
Яковлєва О. М. Стратегічне управління на підприємствах	64
Рудь-Вольга Д. В. Турецька криза: вплив на позиції країни у світовому господарстві	66
Тумановська О. В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах в умовах інтеграційних процесів ..	69
Зюзіна М. О. Маркетингова діяльність суб'єктів господарювання в умовах конкурентної боротьби	71
Туболец І. І., Сіліна І. С. Державне антикризове управління в банківському секторі економіки	73
Белік А. Ю. Особливості адаптації персоналу як складової ефективного інтегрування у виробниче середовище	75
Калюжна В. А. Сучасний стан розвитку транснаціональних корпорацій автомобільної промисловості	77
Сугакова Д. О. Використання функціонально-вартісного аналізу для оптимізації організаційних структур управління	79
Сіліна І. С., Новікова Л. Ф. Аналіз стану інноваційної діяльності підприємств в Україні	81
Пацина І. В. Перспективи розвитку управління логістичними системами в умовах ринкової економіки та нестабільного попиту на послуги	83
Ступнікова О. В. Проблеми та перспективи розвитку депозитної діяльності банків	85
Приходько С. В. Обґрунтування факторів ефективності діяльності підприємства	87
Гура П. С. Теоретичні основи сутності прибутку	89
Чепак А. І., Михальчук Л. В. Тенденції розвитку сільського господарства в Україні	91

Підгурна Є. В. Аналіз структури капіталу українських підприємств ...	93
Заєць А. С. Управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями ..	95
Сириця Є. О. Формування системи управління лояльністю персоналу підприємства	97
Алексєєва Л. О. Розвиток страхового ринку в умовах євроінтеграційних процесів та його вплив на економічну безпеку держави	99
Кузнєцова Є. В. Теоретичні аспекти економічної ефективності діяльності підприємств	101
Саулевич А. О. Митний пост-аудит як форма митного контролю	103
Самокрутова А. Д. Оптимізація системи управління витратами на підприємстві в сучасних умовах	105
Луцик Т. Є., Посаднєва О. М. Ефективність роботи фіскальних органів з урахуванням європейських вимог взаємодії з платниками податків ...	107
Пацера Ю. О. Митний контроль за переміщенням через митний кордон держави валютних цінностей	109
Граховська М. В. Ризик-менеджмент у комерційному банку, завдання та перспективи його розвитку	111
Буштрук Є. О., Єдинак Т. С. Проблеми оподаткування прибутку сільськогосподарських підприємств в умовах інтеграційних процесів	114
Шереметинський О. М., Руда О. Л. Сучасний стан фінансування закладів охорони здоров'я	116
Романюк А. І., Савінова Д. О. Соціальне та фіскальне значення податків ..	118
Клименко В. В. Підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства	120
Фоміних М. О. Аналіз формування і використання доходу підприємств ..	123
Зав'ялова А. С. Удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість в Україні	125
Карлюка Д. О. Оцінка ризиків при створенні бізнесу	127
Сисоєнко І. А. Фондовий ринок та його учасники	129
Кушнір А. І. Необхідність забезпечення стійкості місцевих бюджетів для сталого розвитку територій	131
Гірман А. П., Лебедко К. А. Актуальні питання міжнародної економіки Європейського Союзу	133
Погорілий О. І. Процедури та теорії управління кризовими ситуаціями на підприємстві	136
Пеня К. В. Фінансовий менеджмент формування і використання прибутку підприємства та шляхи його покращання	138
Журавель А. І. Управління грошовими потоками підприємства	140

Шаталова Н. С. Податкові надходження як основа формування доходів органів місцевого самоврядування в Україні	142
Карпушкіна О. С. Сучасні підходи до оптимізації структури капіталу підприємства	144
Кістол А. І. Пенсійні накопичувальні рахунки як альтернатива сучасній пенсійній системі України	146
Жаров О. А. Організація розвитку персоналу в умовах сучасних інтеграційних процесів	148
Гузик Т. О. Ефективне використання людського капіталу як засіб економічного зростання	150
Романова А. Ю. Соціальні аспекти оподаткування доходів фізичних осіб	152
Гоменюк Д. Податок на додану вартість як інструмент фіскального регулювання	154
Терліч А. П. Необхідність та засоби податкового стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні	156
Ваіов В. О. Niklas luman's teaching: a modern look	158
Шарапова А. О. Основна методологія процесу найму та підбору персоналу на сучасному підприємстві	161
Мартінова К. В. Система винагородження персоналу – основний чинник у системи управління персоналом	163
Кожерко Є. А. Планування ділової кар'єри персоналу	165
Клокова Л. О., Шевчук А. В. Дослідження фінансового стану підприємства та шляхів його поліпшення	167
Долгарева Я. М. Альтернативні підходи до оцінки бізнесу	170
Звеков О. О. Аналіз витрат підприємства та методи їх оптимізації	172
Зюзін В. О. Фінансування соціальних програм в Україні: напрями реформування	174
Разживін В. М. Аналіз ефективності податку на виведений капітал у порівнянні з податком на прибуток	176
Єремєєва М. Д. Бюджетний дефіцит: сучасні тенденції та вплив на фінансову безпеку держави	180
Ємельянова Ю. В. Основні переваги оцінювання персоналу на основі компетентнісного підходу	182
Соболева А. О., Петрова Г. Є. Зовнішньоекономічні відносини між Україною та Словаччиною	184
Соколовська А. О. Якість кредитного портфеля банку як основа його фінансової стабільності	186

Василенко Д. В. Сучасні запити організації процесу підбору персоналу	188
Сальникова Т. В. Політика фінансового забезпечення житлового будівництва	190
Меліхова Є. Д. Бюджетне планування доходів місцевих бюджетів в умовах реформування системи державних фінансів в Україні	192
Біла В. Т. Роль Японії в інтеграційних процесах азійсько-тихоокеанського регіону	194
Шкляренко О. О. Фінансова безпека підприємства – моніторинг, оцінка, аналіз та шляхи її удосконалення	196
Фартушний О. О. Оцінка платоспроможності підприємства та заходи щодо її забезпечення	198
Ярова Н. С. Удосконалення організації праці персоналу на підприємстві	200
Пискун Т. О. Застосування системи оцінки КРІ на сучасному підприємстві: переваги та проблеми	202
Бабенко А. С. Напрями вдосконалення системи державних соціальних стандартів та соціальних гарантій в Україні	204
Мандич Д. О. Проблеми плинності кадрів у державній службі	206
Біневич Ю. О., Манойло К. І. Зарубіжний досвід державного антикризового фінансового управління	208
Калашнікова В. В. Особливості формування корпоративної культури сучасного підприємства	210
Дудник Б. С., Борисова О. О. Аналіз бюджетного фінансування соціально-економічного розвитку	212
Махоніна А. О. Розвиток персоналу як важлива складова конкурентоспроможності сучасного підприємства	215
Гаращенко С. Управління кредитним ризиком комерційного банку ...	217
Волошин І. А. Управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання	220
Переверзєва А. Р. Роль малого бізнесу у соціально-економічному розвитку національної економіки	222
Цюп'як П. Р. Облікова ставка НБУ як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності	224
Новак К. С. Стратегія реформування бухгалтерського обліку в Україні	226
Махова Н. І. Застава як форма забезпечення повернення кредитів	228
Шуригіна К. О. Методичні рекомендації до економічного обґрунтування стратегії розвитку підприємства	229

Бабенко С.О. Міжнародний досвід подолання економічної кризи	232
Юдіна К. В. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів ..	234
Муркович А. В., Корягіна Т. В. Євроінтеграція як вектор руху сучасного розвитку України	236
Синюк А. О., Заруцька О. П. Методичні підходи до визначення бізнес-моделей українських банків	237
Накевхрішвілі О. А. «Економічне диво» Китаю та сучасна інтеграція: систему світового господарства	239
Ковальчук Д. С. Законодавче врегулювання діяльності у сфері державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців	242
Сквирський Р. В. Сутність регулятивного капіталу банку та проблематика капіталізації сучасних банків	244
Пономар Є. С. Сучасний стан та динаміка безробіття в Україні	247
Коваленко П. К. Інфляція в Україні	249
Дорофєєва В. В. Зайнятість населення та безробіття в Україні	251
Клюєва К. В., Архірейська Н. В. Управління активами і пасивами банку з метою мінімізації ризику ліквідності	252
Пташкін Д. Ю. Порядок моніторингу, мінімізації і контролю операційного ризику в банку	255
Петрова Я. І., Сокол Р. В. Програми ЄС як приклад залучення фінансування вищої освіти	257
Тельнова А. Є., Чупілко Т. А. Економіко-математичний аналіз пенсійного забезпечення в Україні	259
Соломонова А. Г., Буката А. В., Фінк Д. Проблеми використання принципу витягнутої руки у механізмі трансфертного ціно утворювання	261
Брайко В. С. Податкова політика Римської імперії	263
Шершень А. В. Прибуток як об'єкт фінансового менеджменту	265
Ковальчук М. О. Регіональні проблеми міжнародних відносин	268
Телятник В., Волошко К. Міжбюджетні трансферти як інструмент вирівнювання бюджетів України	270
Клокова Л. О. Особливості оцінки вартості страхового бізнесу	272
Григораш О. В., Григораш Т. Ф. Особливості функціонування грошово-кредитного ринку України	274
Губа М. О., Пшеничний Ю. О. Особливості дотриманнями банками обов'язкових економічних нормативів	276
Мельник О. О. Вдосконалення підходів до визначення фінансового класу юридичної особи	278

Ісаншина Г. Ю., Ерміталій І. В. Особливості бухгалтерського та податкового обліку оплати праці у державному секторі	282
Лебедко К. А. Розвиток ділового туризму в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання	284
Столяр Ю. В. Українсько-британські відносини: етапи розвитку та сучасний стан	286
Стороженко А. Д. Порівняння товарно-структурної зовнішньої торгівлі в Україні у період 2015–2019 років	288
Ченцов В. В., Григораш О. В. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні	290
Скупенко А. О. Митний пост-аудит: упровадження закордонного досвіду для ефективної діяльності України	292
Сергієнко А. Е. Роль мотиваційного механізму в стратегії управління підприємством	294
Пономаренко О. С. Причини та наслідки відтоку людського капіталу в Україні	296
Ісаншина Г. Ю., Чорна О. В. Нормативне регулювання та проблеми оплати праці в бюджетних установах	298
Бардаков В. В. Адміністрування податку на додану вартість в умовах автоматизації податкової системи в Україні	300
Девезенко Д. О. Кількісна та якісна характеристика сучасного житлового фонду України	303
Биков Б. Д. Фінансові ресурси об'єднаних територіальних громад у контексті забезпечення сталого розвитку	305
Коломієць М. С. Залежність зовнішньоекономічної діяльності підприємств від митної політики	307
Гненний А. Ю. Особливості формування оплати праці за дні тимчасової непрацездатності в Україні	309
Aharova V. V. Media and economic growth: panel data analysis	311
Михальчук Л. В., Бондар Ю. О. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні	314
Чупікова В. О. МІСЕ туризм як галузь ділового туризму	316
Овчаренко Є. С. Фінансова політика підприємства	318
Філь К. Г. Розрахунок ймовірності дефолту потенційних позичальників як інструмент контролю кредитних ризиків	320
Атамась А., Лебедченко А. Проблеми готельної індустрії в Україні та шляхи їх розв'язання	323

Івашина С. Ю., Нетрусова А. О. Конкурентоспроможність банків на ринку банківських послуг	325
Соселія М. З. Шляхи вдосконалення процентної політики банку	327
Кулько У. В., Мартиненко Н. Ю. Туристичний вплив Львівщини на соціально-економічний розвиток країни	329
Зимогляд Д. Е. Бюджет і державна політика економічного зростання..	330
Батраченко В. С. Розрахунково-касове обслуговування банку та заходи щодо його удосконалення	332
Білошапка В. В. Єдиний казначейський рахунок та його роль у бюджетному процесі	334
Безпалько К. М. Основи формування інвестиційного іміджу підприємства	337
Мовчан А. В., Паламаренко Я. В. Забезпечення фінансової стійкості підприємства інструментами фінансового менеджменту	339
Григораш М. С., Назаренко Д. В. Перспективи розвитку національної платіжної системи «український платіжний простір»	341
Кремінь А. А. Сучасні системи мотивації персоналу на підприємстві..	343
Тополенко Н. М., Уланович Т. Ю. Актуальні питання модернізації обліку в державному секторі	345
Фуга А. П. Світовий ринок золота: сучасні реалії та перспективи розвитку	348
Хуруджі М. Є., Аламари Абошафа Алі Мансур Перспективи розвитку суб'єктів банківської сфери на світовому ринку	351
Колпіна А. Г., Корнєєв М. В. Торгово-економічне співробітництво України з країнами Близького Сходу	353
Логойда Д. В., Галич М. К. Світові тенденції розвитку ІТ-індустрії ...	355
Ломако К. Д., Разінькова М. Ю. Перспективи взаємодії України з міжнародним валютним фондом	357
Третяк М. В., Джахеїдр Емад Албураві Рамадан Сучасні технології боротьби з корупцією: міжнародний досвід	359
Зельдін А. В., Аліогор Обінна Аналіз сучасних зовнішньоторгових партнерів України	361
Колісник А. Е., Галич Є. К. Тенденції розвитку світового автомобільного ринку	363
Кравець Д. В. Безробіття української молоді	365
Бурлакова А. А. Мета і зміст демографічної політики України	367
Петрусенко К. В. Рівень безробіття в Україні	369
Крутякова Ю. В. Вплив національної туристичної організації України на розвиток підприємств готельного господарства України	371

Секція 2. Правове регулювання питань безпеки держави та суспільства

Кушнір А. О. Система надання безоплатної правової допомоги як один із найуспішніших соціальних проектів Міністерства юстиції України	374
Демченко М. А. Корпоративний договір в законодавстві України	376
Кирилюк А. О. Проблемні аспекти правового регулювання дистриб'юторської діяльності в Україні	378
Ішханян А. Р. Особливості впровадження електронних послуг в Україні	380
Сударикова М. Р. Поняття та суспільна небезпека злочинів у сфері торгівлі людьми	382
Романенко Ю. С. Кваліфікаційний критерій як складова тендерної документації процедури публічних закупівель	384
Мудренко М. О. Дотримання норм утилізації твердих та рідких відходів біотехнологічного підприємства як складова його економічної та екологічної стабільності	386
Аксьонов В. О. Посередництво в сфері зовнішньоекономічної діяльності	388
Стрежнев Г. Д. Стан та перспективи розвитку правового регулювання аудиторської діяльності в Україні	390
Маляр Г. В. Особливості юридичної кваліфікації міжнародного збройного конфлікту в Україні	392
Рокунь С. В. Правничі аспекти здійснення детективом контролю за вчиненням злочину	394
Дегліс К.М. Порівняльний аналіз законодавства України та Республіки Польщі у сфері захисту корпоративних прав	396
Полякова В. В. Діяльність детектива національного антикорупційного бюро України з розкриття злочинів	398
Пронченко О. В. Захист економічних інтересів держави на основі вдосконалення митно-тарифного регулювання ЗЕД	400
Буглак А. Р. Взаємодія слідчого та прокурора в кримінальному провадженні	402
Купленікова А. О. Порівняльна характеристика оперативно-розшукових дій митних органів країн ЄС та України у провадженнях щодо контрабанди	404
Сметана Д. А. Правове регулювання питань безпеки держави та суспільства	406
Бойко Н. О. Здійснення права на самозахист як спосіб захисту суб'єктивного цивільного права	409

Сачко О. В., Богомазов Д. А. Політика держави у сфері запобігання незаконному наркообігу: шляхи вдосконалення	410
Стеблина А. О. Щодо доцільності застосування ст. 3 Сімейного кодексу України для цілей Закону України «Про фермерське господарство»	413
Моргун І. А. Адміністративно-правове регулювання протидії домашньому насиллю	415
Ледовський В. Р. Деякі проблемні питання комп'ютерних злочинів ...	417
Макогон Л. С. Благодійні організації в структурі громадянського суспільства	420
Візір О. О. Проблеми обмеження прав і свобод людини при застосуванні домашнього арешту	422
Летучий В. І. Недоліки виконавчого провадження у справах про адміністративні правопорушення	425
Толстенкова О. І. Право на безпечне для життя і здоров'я довкілля як складова екологічної безпеки	427
Баклан А. О. Законодавче забезпечення діяльності правоохоронних органів. Досвід Польщі	429
Шепель І. Д. Аналіз кодексу України з процедур банкрутства, його переваги та недоліки	430
Завгородня К. Д. Щодо необхідності ратифікації Україною Римського статуту міжнародного кримінального суду	432
Жиляєва Я. В. Проблеми відшкодування моральної шкоди, що завдана внаслідок порушення особистих немайнових прав	434
Корячко Б. В. Правове регулювання розподілу майна подружжя	437
Смага Д. О. Заявник як сторона у справах про адміністративні правопорушення	439
Кузіна Л. В. Адміністративно правовий статус громадських організацій ..	440
Федушак Н. Ю. Адміністративна відповідальність за корупційні правопорушення, вчинені державними службовцями	443
Фелонюк О. А. Інформаційна безпека: нормативно-правові аспекти визначення поняття	445
Дудченко А. Г. Правова основа економічної безпеки, як механізм протистояння «тіньовій економіці»	447
Trostianska Polina «About national security problems»	449
Levchuk D., Rozhdestvenska I. A contemporary definition of humanitarian intervention in the terminology of international law	451

Коваль К. Л. Еколого-ресурсна складова програми діяльності уряду: основні цілі, тенденції та перспективи	453
Чухіна А.В. Державна політика у сфері національної безпеки	455
Лисенко З. А. Проблеми екстрадиції в кримінальному провадженні ...	456
Пасічник А. Розумні строки як засада кримінального провадження	458
Приймаченко Д. Д. Перспективи приєднання України до лугсорської резолюції «Про керівні принципи для транскордонної електронної торгівлі»	461
Солдатенко О. А., Штирхунова А. Д. Деякі питання міжнародного співробітництва у кримінальному провадженні	463
Коломоєць О. К. Правовий статус посадових осіб Державної служби фінансового моніторингу України	466
Макарова С. О. Правове регулювання правовідносин щодо згоди на статевий акт. Актуальні питання відповідно до міжнародних стандартів	468

*Секція 1. Фінансово-економічна політика держави
в умовах інтеграційних процесів*

**ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Арехова М. М.

(Науковий керівник – к.ю.н. Філатов В. В.)

Однією з економіко-правових форм інвестування, якому притаманний спеціальний правовий режим, є інноваційна діяльність, що набуває особливого значення у зв'язку з орієнтацією Української держави на інноваційний шлях розвитку. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки на теренах України все більшої актуальності набувають питання правового забезпечення нових господарських інститутів, до яких у тому числі належить інноваційне інвестування. Інноваційний розвиток забезпечує конкурентоздатність не тільки держави, а й окремих сфер суспільного життя. Тому держава повинна регламентувати усі аспекти інноваційного процесу, зокрема і фінансову складову.

Інноваційне інвестування – це одна з економіко-правових форм інвестування, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, в т. ч. випуску і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального й екологічного становища, випуску нової конкурентоспроможних товарів, послуг та ін. [1]. По суті це засіб фінансового стимулювання інноваційного розвитку, який є достатньо перспективним.

Одним з найбільш дієвих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційної перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва, становлення та розвитку специфічної інфраструктури інноваційної діяльності. Маються на увазі спеціальні концепції та стратегії розвитку, які формалізовані на правовому рівні. Документи, які були прийняті у період з 1999 по 2004 роки вже втратили свою актуальність, оскільки не враховують тих змін, що відбулися у суспільних відносинах. З огляду на це, виникла потреба кардинального оновлення законодавства у сфері інноваційної діяльності та суміжних сферах правового регулювання, зокрема в інвестиційній [2].

На сьогодні відповідні законодавчі механізми не достатньо розвинені, зокрема, порушено питання законодавчої систематизації й кодифікації інвестиційного законодавства, проте й досі йому не було приділено належної уваги. Разом з цим, недоліком чинного інноваційного законодавства є те,

що досі не передбачено спеціальних договірних форм стосовно передачі інноваційних продуктів. Підтвердженням зазначеної недосконалості правової регламентації є те, що Господарський кодекс України [3] виокремлює лише одну договірну форму в межах цієї діяльності – договір на створення і передачу науково-технічної продукції, а Законом України «Про інноваційну діяльність» вказаний вид договірних відносин взагалі не регламентований [4]. Подібна зовнішня суперечливість заважає розвитку цієї сфери правового забезпечення. Також важливою проблемою залишається і відсутність на законодавчому рівні чітко визначених форм інноваційного інвестування.

Незважаючи на велику кількість нормативних актів, фахівці у сфері інноваційного права справедливо стверджують, що на сьогодні законодавство України з питань правового забезпечення інноваційної діяльності перебуває в розібраному стані – розрізнений, внутрішньо неузгоджений правовий матеріал не дає змоги досягти головної мети – забезпечити повномасштабне регулювання суспільних відносин, пов'язаних з інноваційними процесами. У той же час розвиток законодавства у сфері регулювання інвестиційних відносин об'єктивно потребує моніторингу його стану, зокрема, в контексті відповідності цілям задіяних правових засобів і механізмів, часу, змісту й обсягу їх правового регулювання [5].

Отже, для забезпечення переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення відповідної сфери діяльності. Норми законодавства про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних правових галузей і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу основу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня. Влада повинна забезпечити модернізацію відповідних правових засобів, узгодити їх з європейськими стандартами правового регулювання та забезпечити збалансування інтересів держави та суб'єктів інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Гнатів О. Проблеми законодавчого характеру у сфері інноваційної діяльності. Підприємництво, господарство і право. 2015. – № 3. – С. 15–17.
2. Вінник О. Інвестиційне право: навч. посібник. Київ: Правова єдність. 2009. 616 с.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 18.09.2019).
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 05 грудня 2012 р. № 40-15. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 18.09.2019).

5. Плєскач В. Інноваційна діяльність в Україні: стан та проблеми. Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та в Україні: формування, досвід, напрямки наближення: матеріали Міжнародний симпозіум. Київ: Фенікс. 2017. С. 69–73.

РОЛЬ МИТНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ США ТА УКРАЇНИ. КОМПОРАТИВНИЙ АНАЛІЗ

Ченцов В. В., Крутенко А. М.

Для сучасних Сполучених Штатів Америки головним завданням у сфері зовнішньоекономічної політики є використання свого значного впливу для сприяння відкритій світовій економіці, поглиблення і розширення переваг глобалізації [1].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності федеральних виконавчих органів США не прописано в окремому законі. Зазначені питання входять у компетенцію низки федеральних установ та можуть бути знайдені у Кодексі Законів США (U.S. Code). Основним центральним органом виконавчої влади США, який займається розробкою торговельної політики та проведенням торговельних переговорів, є Офіс Торговельного представника США. Водночас органом, який займається її імплементацією, питаннями зовнішньоекономічної діяльності та, зокрема, координує роботу торговельно-економічних представництв за кордоном, є Міністерство торгівлі [2].

Основними функціями митної служби США є: визначення величини митних платежів, митний контроль за імпортом і експортом; нагляд за державними кордонами; контроль за транспортними засобами, контейнерами для перевезення товарів; пасажирський контроль: контроль багажу, профілактика правопорушень і розслідування, застосування законів і актів з митних послуг; адміністративне врегулювання порушень митних правил, апеляційних скарг; підготовка проектів митного законодавства; участь у діяльності міжнародних митних організацій [3].

Проведений структурно-функціональний аналіз дозволяє зробити висновок, що митна служба США є добре організованим та розвинутим державним інститутом, заснованим на узгоджених процедурах і законодавстві, сучасних інформаційних технологіях, програмах контролю та безпеки й професіоналізмі працівників [4].

Митна служба США – єдина державна силова структура з власними розвідувальними підрозділами, що має обмежувальні повноваження в повітряному, водному і наземному просторі та забезпечує цілісність кордонів США. Крім того, у Сполучених Штатах досягнуто мети реалізації програми ВМО, яка полягає в установленні і підтриманні балансу між контролем і сприянням торгівлі шляхом реформування і вдосконалення методів митного регулювання [5].

Цілком доречною можна вважати необхідність запозичення передового досвіду митної служби США для Державної митної служби України [6].

Нині фіскальна функція митних органів України залишається однією з найважливіших, а результати діяльності митної служби оцінюються в першу чергу за критерієм суми коштів, перерахованих митними органами до державного бюджету [7].

Якщо ж і надалі митну службу вважати фіскальним органом, а її головним завданням – максимальне поповнення державного бюджету, то митні органи, які в пріоритетному порядку мали б захищати економічну безпеку держави, об'єктивно стають зацікавлені лише в зростанні імпорту. [8]

Проаналізувавши досвід управління американською митною службою, робимо висновок, що митні правила України потребують змін. Необхідно значно підвищити рівень фінансової відповідальності суб'єктів ЗЕД та митних посередників за порушення митних правил. Узаконення правоохоронного статусу митних органів дозволить упроваджувати розвідувальну та агентурну роботу [9].

Список використаних джерел:

1. Ли Х. Хэмилтон. Международные экономические проблемы и внешняя политика США // США. Канада. Экономика, политика, культура. – № 10. – 2000. – С. 93–97.
2. Державна підтримка українського експорту / Законодавство США та структурні підрозділи, що займаються ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/pravovipitannja/usa/1748.html>
3. Official site of the U.S. Customs and Border Protection (CBP) – Access mode: <https://www.cbp.gov>
4. Таранова С.В. Особливості функціонування митної служби США / С. В. Таранова // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2010. – № 1 (3).
5. Ченцов В.В., Таранова С.В. Управління митною справою в США: організаційні аспекти / В.В. Ченцов, С.В. Таранова // Публічне адміністрування: теорія та практика. — 2010. – №1 (3).
6. Ченцов В.В. Досвід модернізації митної служби США та можливості його імплементації в Україні / В.В. Ченцов // Публічне адміністрування: теорія та практика. — 2009. – №1 (1).
7. 9. Чавс Х.В. Досвід митного регулювання США та можливості його застосування в Україні. ЛНУ імені Івана Франка ЕкфМ-2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/engine/print.php?newsid=2317>
8. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : монографія / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТОВАРІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

Гладка Ж. О.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Легеза Є. О.)

Інтеграція України в сучасне європейське співтовариство потребує переосмислення стратегічних напрямів співпраці України в усіх сферах діяльності з найближчими сусідами, які можуть показати та поділитися досвідом економічних перетворень і зараз є успішним прикладом реформування національної економіки на шляху до євроінтеграції.

Досліджуючи проблеми та методи модернізації українсько-польських зовнішньоекономічних відносин, С. Х. Еле-Шаманді, зазначав, що Польща є найбільш значимим стратегічним партнером для України в Європі, оскільки в давні часи Польща з Україною сформували стійкі економічні зв'язки, які базувалися не тільки на подібному господарському укладі, а ще й на створенні міцних культурних комунікацій [1].

Автомобільні вантажні перевезення між країнами виступають ключовим чинником сучасної європейської економіки. У сучасних умовах автомобільні вантажні перевезення мають бути здатні стабільно задовольняти економічні, соціальні та екологічні інтереси населення.

Основним нормативно-правовим актом, який регулює транспортні перевезення між Україною та Польщею є Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польщі, яка безпосередньо стосується перевезень пасажирів і вантажів між обома країнами, а також транзиту через їх території, що здійснюється транспортними засобами, зареєстрованими на території однієї з країн [5].

Результати дослідження, проведеного за допомогою американської агенції міжнародного розвитку, які виділяють основні принципові характеристики стану торгівлі між Україною та Польщею:

1. Рівень торгівлі між Україною та Польщею зростатиме зі значними покращеннями в майбутньому;
2. Найбільшою проблемою для українського експорту є застарілі нормативно-правові рамки;
3. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій значно поліпшить шанси для очікуваного покращення українських інституційних рамок;
4. Співробітництво між бізнесом у галузі інформаційно-комунікаційних технологій вдосконалив ефективність бізнесу у транскордонній торгівлі незалежно від реформ, які будуть здійснюватися урядом.

За даними Державної служби статистики України за I півріччя 2015-2019 років, які представлені в таблиці 1, можна простежити, що імпорт і експорт значно збільшується, в порівнянні з минулими роками, що дає змогу сказати, що транспортні перевезення товарів між Україною та Польщею мають попит, чим покращують економічну ситуацію в обох країнах [2].

**Показники імпорту та експорту товарів між Україною та Польщею
(тис. дол. США)**

Показник	Роки (показники взяті за I півріччя всіх років, для більш детального дослідження)				
	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг імпорту до Республіки Польща з України	1162024,1	1346663,3	1530200,2	1708806,1	1878175,4
Обсяг експорту з Республіки Польща до України	988664,8	1100005,05	1256011,8	1642124,3	1690015,6

Але, на сьогоднішній день перед українськими водіями постала дуже серйозна проблема, оскільки Польща зменшила кількість двосторонніх дозволів з 200 000 до 160 000. Це досить складна ситуація, враховуючи переорієнтацію експорту та постійне збільшення товарообігу.

В липні 2019 року відбулося засідання українсько-польської комісії з питань міжнародних автомобільних перевезення, на якій було зазначено, що, незважаючи на всі серйозні аргументи та застереження щодо зриву вивезення українського експорту, озвучені Міністерством інфраструктури, польська сторона все одно задекларувала небажання підвищити квоту чи надати хоча б певну додаткову кількість дозволів. Відповідно в компаніях постає питання, як уникнути перебоїв з постачанням сировини та готової продукції до Євросоюзу та виконати свої зобов'язання перед міжнародними партнерами.

На мою думку, для вирішення такої проблеми необхідно забезпечити прозорий механізм розподілу дозволів і вирішення певних непрозорих процесів, також потрібно ввести відкритий електронний реєстр виданих дозволів для перевізників для того, щоб була можливість їх відслідковувати в онлайн-режимі.

Підводячи підсумки, треба зазначити, що відносини між Україною і Польщею в сфері транспортних перевезень товарів розвинені, але не досить вдосконалені. Тому, потрібно зробити акцент більше на вдосконалення нормативно-правової бази зовнішньоторговельних операцій України та Республіки Польща, зокрема в частині уникнення подвійного оподаткування, спрощенні митного регулювання та введення спеціальних митних режимів, а також сприяння формуванню договірної бази між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в рамках українсько-польських економічних угод, в тому числі у сфері торгівлі, прикордонного співробітництва, транспортних перевезень.

Список використаних джерел:

1. Ель-Шаманді С. Х. Проблеми та методи модернізації українсько-польських зовнішньоекономічних відносин // Теорія та практика державного управління. - 2015. - Вип. 1 (44). - С. 327-335
2. Статистична інформація: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Перевезення вантажів та товарів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20201063-perevezennya-vantazhiv-yak-nestacha-polskih-avtodozvoliv-vpline-na-eksport>
4. Стан і перспективи зовнішньої торгівлі між Республікою Польща та Україною: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Asus/Downloads/Vistula-Zeszyty-naukowe-47_2016.254-268.pdf
5. Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польщі : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_167

ТЕХНОЛОГІЇ ЕФЕКТИВНИХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Товстик Є. А.

(Науковий керівник – Кодацька Н. О.)

Найважливішими складовими сучасного інформаційного суспільства виступають всі види інформаційних технологій, що забезпечують ефективні комунікації на всіх рівнях. Комунікація, як зазначив Б. Д. Паригін, може виступати водночас і як процес взаємодії людей, і як інформаційний обмін, і як ставлення людей одне до одного, і як процес їх взаємного впливу одне на одного, і як процес їх переживання та взаємного розуміння одне одного [1]. Тобто, комунікації – це діяльність, яка спрямована на вираження та обмін інформацією, захист цінностей та підтримку соціальних зв'язків. Основними компонентами ефективних комунікацій є чесність, достовірність та актуальність. Значною мірою успіх інтеграції пов'язаний з інформаційним, тобто комунікативним забезпеченням цього процесу. Розглядаючи основу комунікативних технологій, важливим є визначення процесу впливу комунікацій на суспільство та їх роль в соціальній та економічній інтеграції. Надзвичайно значимим є використання якісних комунікаційних каналів та достовірних інформативних джерел.

На сучасному етапі розвитку суспільства комунікація являє собою фундамент всіх інноваційних процесів, оскільки за допомогою зміни в комунікації можна досягти змін в поведінці завдяки змінам у світогляді людини. Це можна зобразити наступним чином: зміни в комунікації → зміни світогляду (моделі світу) → зміни в поведінці. Таким чином, спостерігається співзалежність між інформованістю людини та її зданістю поєднати певні рішення зі своїми особистими інтересами. Саме тому головним аспек-

ктом технології ефективних комунікацій має бути розуміння цільових аудиторій та рівень їх інформованості. Це також має враховуватися у відповідних нормативних документах, наприклад в таких як Концепції реалізації державної політики у сфері інформування та налагодження комунікації з громадськістю з актуальних питань європейської інтеграції України на період до 2020 р. та Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018–2021 роки [3, 4].

Українське суспільство вже більше декілька років живе в умовах реформ по багатьом сферах – період активних змін, проте технологія комунікації держави з громадянами є не надто ефективною, про що свідчать результати опитувань населення. В 2018 році Internews і UASAIID проводили дослідження того як українці сприймають реформи [2]:

- В успіх реформи вірили всього 5%;
- 24% вірили в реформи, але сумнівалися;
- 37% сподівалися на реалізацію, але в цілому, в реформи не вірили;
- 28% абсолютно не вірили в у можливість реалізації реформ.

Процес комунікації державних органів в більшості випадків будують в режимі класичного прес-офісу: заходи для ЗМІ, прес-релізи, пости на Фейсбуці, сайт. Але цього зовсім недостатньо для аудиторії держави - адже є як і соціально-активні категорії громадян, так і велика категорія людей, що не користуються інтернетом та телекомунікаціями. Можна запропонувати технології, що допоможуть здійснювати постійну та ефективну комунікацію з різними категоріями населення:

1. Визначення та постійні дослідження аудиторії, оскільки на кожний тип аудиторії потрібно підбирати зрозумілі факти та аргументи, працюючі канали комунікації.

2. Планування інформаційної кампанії. Повний цикл, за який людина може повністю змінити свою ставлення до чогось, а значить і поведінку становить близько року, тому комунікації необхідно починати будувати не менш як за цей період до початку змін.

3. Практика довгострокових комунікацій, оскільки одна короткострокова інформаційна кампанія може бути нерезультативною. Наприклад, в Польщі інформаційна кампанія про реформування малих фермерських господарств під стандарти ЄС включала кілька етапів і тривала 7 років.

4. Використання широкого спектру інструментів. Ефективним є поєднання різних комунікаційних технологій: повноцінна робота з соціальними медіа-платформами, особисті зустрічі в форматі «питання- відповіді» для обговорення процесів інтеграції, статті в місцевих друкованих виданнях, друковані матеріали.

5. Здійснення проактивних комунікацій. Потрібно використовувати для комунікації кожен можливість особистого контакту з аудиторією, а також залучати до взаємодії різні когорти населення.

Таким чином, результатом активного використання технологій ефективною комунікації є забезпечення свідомої підтримки населення України

процесів інтеграції, які спрямовані на здійснення перетворень у державі, орієнтовані на досягнення стабільності, дотримання верховенства права, поваги до прав людини. В економічному напрямку - це стимулювання процесів модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій, виходу на світові ринки, та, як наслідок, в соціальному напрямі має відбуватися підвищення соціального рівня через створення нових можливостей для реалізації трудового потенціалу населення.

Список використаних джерел:

1. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г. Г Почепцов. – М.: Релф-бук; К. : Ваклер, 2002. – 352 с.
2. Костенко А. М. Інформаційно-комунікативні стратегії євроінтеграції в Україні / А. М. Костенко // Науково-теоретичний альманах «Грані». – 2018. – Т. 21, № 11. – С. 70–77.
3. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері інформування та налагодження комунікації з громадськістю з актуальних питань європейської інтеграції України на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 березня 2013 р. № 168-р // Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2013-%D1%80>.
4. Розпорядження КМУ від 25 жовтня 2017 р. № 779-р «Про схвалення Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018–2021 роки». – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250383204>.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Лобанова І. М.

(Науковий керівник – к.т.н., доцент Фещенко О. М.)

Іноземні інвестиції виступають як один з найважливіших факторів розвитку економіки малих та середніх підприємств. Економіка України перебуває в складній економічній ситуації, яка зберігає тенденції до погіршення внаслідок продовження агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України. Актуальність теми пояснюється тим, що у сучасних умовах залучення іноземних інвестицій є одним з основних кроків щодо забезпечення умов виходу з кризи, зростання фінансово-економічних показників, залучення новітніх технологій та забезпечення структурних зрушень в народному господарстві.

На сьогоднішній день питання залучення іноземних інвестицій та вирішення пов'язаних з цим певних проблем, досліджуються багатьма економістами такими як Е. Берлоу, Є. Брігхем, Х. Грей, Р. Коуз та провідними українськими ученими, зокрема Е. Балацького, Б. Данилишина, Я. Дропа, К. Маркевича, А. Маценко. Та все ж, враховуючи постійні

зміни в економічній та політичній системі країни, деякі питання досі залишаються актуальними та недостатньо дослідженими.

Мета дослідження – аналіз залучення іноземних інвестицій в економіку України. Визначення основних сфер щодо подальшого впровадження інвестицій та формулювання власного бачення основних факторів, які впливають на інвестиційний клімат держави, а також напрями щодо його покращення.

Немалу роль у залученні іноземного капіталу відіграє інвестиційний клімат держави, тобто сукупність певних факторів (політичних, соціально-економічних, організаційно-правових тощо), що є характерними саме для нашої країни та впливають на інвестиційну діяльність. Основні фактори, що формують інвестиційний клімат: макроекономічна збалансованість, наявність природних ресурсів, рівень розвитку інфраструктури, якість та розподіл робочої сили, інфляційна стабільність, відкритість економіки, стан фінансового ринку, податкова система, сприятлива законодавча база, бар'єри щодо виходу на ринок. Враховуючи ці фактори, доцільним є проведення аналізу динаміки залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України за останнє десятиліття.

Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності надходили із 76 країн світу, при цьому найбільшим інвестором став Кіпр, з обсягом вкладень 464,6 млн. дол., далі йдуть Нідерланди – 210,4 млн.дол., замикає трійку Велика Британія – 203,6 млн. дол.

Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств промисловості – 464,4 млн.дол., установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 248,8 млн.дол.

Отже, для оптимального використання іноземного капіталу необхідно, в першу чергу, створити належні умови для діяльності іноземних інвесторів. Це стосується як вдосконалення нормативно-правової бази, так і впровадження механізму страхування ризиків, що в сучасних умовах є питанням надзвичайно актуальним. Інвестиції, а надто іноземні, є основою для розбудови економіки держави та покращення рівня та якості життя населення, як наслідок. Адже від ефективного здійснення інвестиційної політики залежить не тільки стан та масштаби виробництва, впровадження інновацій, досягнень науково-технічного прогресу, але й вирішення певних соціальних та екологічних проблем.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій" № 1390-VIII від 31 травня 2016 р. - Київ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-19>

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Інвестиційний клімат в Україні. Офіційний веб-портал Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. Режим доступу: (<http://mfa.gov.ua/ua>

4. Укрінформ-актуальні новини України та світу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua>

ЕКОЛОГО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Мареха І. С., Миргородська В. С.

Реформування податкової екологічної системи є наразі актуальним завданням для розвинутих держав, у тому числі для країн Європейського Союзу. Системні та результативні податкові реформи є прискорювачами економічного розвитку країн, а екологічна складова подібних реформ підвищує якість навколишнього природного середовища, чим і досягається компроміс між нарощуванням економічного потенціалу та збереженням довкілля.

Податкова політика держави привертає увагу багатьох науковців та виступає об'єктом міждисциплінарних наукових досліджень [1, 2, 3, 4]. Проте аналіз еколого-податкової політики країн Європейського Союзу залишається на периферії наукового пошуку. Актуальність завдання обумовила вибір теми дослідження.

На рис. 1 представлено динаміку частки екологічних податків у ВВП країн Європейського Союзу.

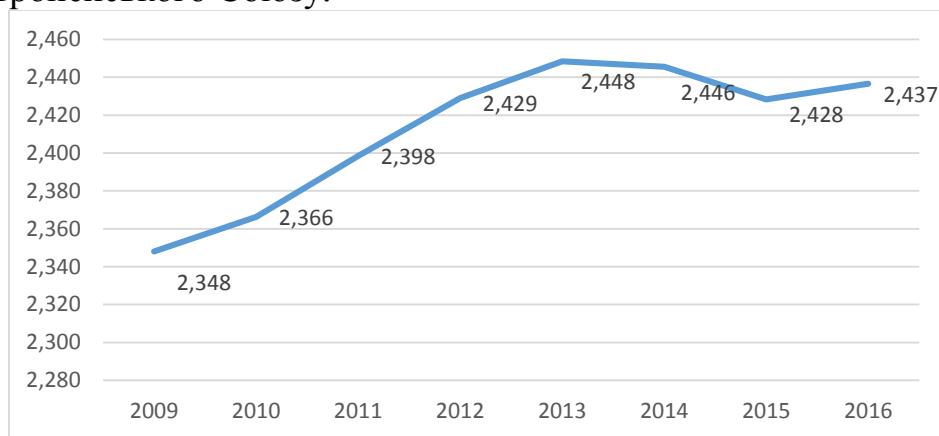


Рис. 1 Частка екологічних податків у ВВП країн Європейського Союзу, обчислено авторами на підставі джерела [5]

Дана робота присвячена формуванню критеріїв економічної ефективності податкових екологічних реформ у країнах ЄС. Серед таких критеріїв нами обрано наступні:

1. Мультиплікатор екологічних податків.
2. Акселератор екологічних податків.

3. Коефіцієнт еластичності ВВП за екологічними податками.

Мультиплікатор екологічних податків – це додатковий дохід, отримуваний країною внаслідок здійснення податкових екологічних реформ. Цей показник показує, наскільки зміниться ВВП при зміні екологічного податку на 1 євро. Якщо мультиплікатор є від’ємним значенням, це свідчить про неефективність екологічних реформ. Оберненим до мультиплікатора є акселератор екологічних податків, який за своєю економічною сутністю є показником фіскальної екологоемності ВВП. Показник еластичності ВВП за екологічними податками показує, як зміна екологічних податків на 1 % викликає відповідну зміну ВВП. Якщо коефіцієнт еластичності є позитивним і перевищує 1, екологічні реформи вважаються ефективними.

Таблиця 1

Аналіз ефективності податкових екологічних реформ у країнах Європейського Союзу, обчислено авторами на підставі джерела [5]

Показник	Екологічні податки в цілому	Енергетичні податки	Податки на забруднення	Ресурсні податки	Податки на транспорт
Європейський Союз					
Мультиплікатор	28,77	40,46	3272,38	4517,03	279,06
Акселератор	0,03	0,02	0,0005	0,00015	0,0041
Еластичність, %	0,79	0,74	2,34	0,56	1,36
Німеччина					
Мультиплікатор	-29,23	60,08	0	0	1510
Акселератор	-0,03	0,016	0	0	0,00066
Еластичність, %	-0,73	0,85	0	0	5,03
Великобританія					
Мультиплікатор	-91,22	-150,72	-2694,68	-5866,3	-144,7
Акселератор	-0,01	-0,0066	-0,0003	-0,0002	-0,0069
Еластичність, %	-2,77	-3,27	-2,04	-1,24	-1,08
Франція					
Мультиплікатор	26,71	32,66	-617,57	-9540,61	-361,6
Акселератор	0,037	0,031	-0,0016	-0,0001	-0,0027
Еластичність, %	0,52	0,5	-0,67	-1,96	-1,068
Латвія					
Мультиплікатор	14,98	13,58	-249,99	1205,42	241,59
Акселератор	0,067	0,07	-0,004	0,0008	0,004
Еластичність, %	0,52	0,42	-0,12	0,507	1,087
Греція					
Мультиплікатор	-128,94	-66,36	0	0	86
Акселератор	-0,0077	-0,015	0	0	0,011
Еластичність, %	-3,5	-1,67	0	0	0,57
Словенія					
Мультиплікатор	756,25	15,71	742,47	-708,06	-
Акселератор	0,0013	0,0636	0,0013	-0,0014	-
Еластичність, %	3,49	0,53	0,59	-0,59	-

В цілому по Європейському Союзу податкові екологічні реформи є ефективними. Особливо це стосується податків на забруднення та транспортних податків. Найкращі показники демонструє Словенія.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11–19.
2. Бублик М.І. Екологічні платежі у складі державної стратегії екологічної політики України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 74–82.
3. Сідельникова Л.П. Напрями реформування екологічного оподаткування в Україні / Л.П. Сідельникова, Я.В. Якуша // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 190–194.
4. Синютка Н.Г. Фіскальні стимули реалізації державної енергетичної політики та реформування вищої школи / Н. Г. Синютка, М. Я. Яструбський // Бізнес-Інформ. – 2017. – № 7. – С. 214–219.
5. Official web-site of the Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/eurostat>

ЕКОНОМІЧНІ НОРМАТИВИ ЛІКВІДНОСТІ ЯК СИГНАЛИ РАНЬОГО ЗАПОБІГАННЯ КРИЗИ У БАНКУ

Мороз С. Р.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Підтримка достатнього рівня ліквідних коштів є одним із ключових завдань банківського регулювання та нагляду. Нестача ліквідних коштів створює додаткове навантаження на міжбанківський ринок та вимагає додаткових заходів з боку НБУ щодо підтримки ліквідності окремих банків або всієї банківської системи.

Ризик надлишкової ліквідності негативно впливає на рівень прибутковості банків. Вибір оптимальної моделі управління активами і пасивами для досягнення високих показників зумовлює актуальність даної теми.

Реалізація рекомендацій та норм міжнародного права, зокрема стандартів Базеля III, зумовила виникнення необхідності проведення низки змін у сфері банківського регулювання та нагляду у банківській системі України.

До недавнього часу банківська система відображала ризик ліквідності вітчизняних банків, використовуючи відомі нам Н4, Н5 та Н6. Нормативи розраховувалися як для конкретного банку, так і для банківської системи в цілому. Протягом останніх років нормативи виконувалися усіма банками.

Однак для зміцнення стійкості банків перед ризиком короткострокової та довгострокової ліквідності НБУ, за рекомендаціями Базельського комітету вирішено було запровадити два нових нормативи, які по суті вони є більш жорсткими, ніж нормативи Н4 та Н5, а тому немає практичної доцільності у подальших розрахунках цих чинних нормативів.

Норматив **LCR**, або коефіцієнт покриття ліквідністю, розраховується за такою формулою, та окремо для іноземної валюти (ів) та всіх валют (вв):

$$LCR = \frac{ВЛА}{ЧВ} \geq 100 \% , \quad (1)$$

де ВЛА – високоякісні ліквідні активи;

ЧВ – чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів.

Норматив LCR встановлює мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття очікуваного відтоку коштів з банку протягом 30 днів з урахуванням стрес-сценарію. Згідно з нормами ЄС значення коефіцієнта LCR для банків встановлено на рівні 100%, в Україні норматив встановлений на рівні 90 %.

За даними статистичних звітів наглядової статистики НБУ, даний норматив дотримується банками. Його рівень для найбільших банків України, таких як Приватбанк, Радабанк, Ощадбанк, Укрсіббанк тощо, складає від 160 до 400%, причому для банків з іноземним капіталом показник LCRів вищий, аніж **LCRвв**.

Наступним кроком у реформі системи нормативів ліквідності стане запровадження до кінця 2019 року коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR), що відображатиме достатність довгострокової ліквідності у банку:

$$NSFR = \frac{\text{Обсяг наявного стабільного фондування}}{\text{Обсяг необхідного стабільного фондування}} \geq 100 \%.$$

Таким чином, на основі NSFR можна порівняти середньозважені показники терміновості активів та пасивів банків, адже для розрахунку різних категоріям активів банків присвоюються різні питомі ваги, які дозволяють визначити потреби в забезпеченні за рахунок стабільних джерел фондування.

Норматив орієнтований на горизонт одного року. Це створює стимули для банків до збільшення строковості пасивів, підвищення стабільності фондування та зменшення схильності до короткострокового фондування, тобто довгострокові кредити не мають фінансуватися за рахунок короткострокових депозитів.

Однак запровадження даних нормативів попри позитивні наслідки, може викликати складнощі:

- вимога щодо розрахунку нових нормативів впроваджується паралельно з новими стандартами МСФЗ, що потребує сутнісного переосмислення окремих категорій активів та пасивів для їх врахування у розрахунках нових нормативів;

- нерівномірний розподіл високоліквідних активів, який характеризується 40% таких активів завдяки ОВДП у структурі балансів державних банків та менш ніж 10% – окремих приватних банків, може привести до прецеденту регуляторного арбітражу;

- необхідність компенсації збільшених витрат на фінансування створює передумови для зростання відсотків за кредитами та обмеження ризиків шля-

хом упровадження жорстких вимог до потенційних позичальників, що може привести до уповільнення динаміки кредитування тощо.

Незважаючи на визначені труднощі, використання нових нормативів ліквідності дасть змогу досягти позитивних ефектів для окремих банків та банківської системи загалом, зокрема:

- зростання можливостей банків протистояти ризикам різкого відтоку коштів клієнтів;

- вдосконалення депозитної політики банку в контексті стимулювання довгострокових вкладів, диференціація ставок за депозитами різної терміновості;

- дотримання загальноприйнятих нормативів ліквідності сприятиме підвищенню конкурентоздатності вітчизняних банків для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Національний Б. У. Значення економічних нормативів в цілому по системі [Електронний ресурс] / Банк України Національний // НБУ Statistics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661578>.

2. Нові нормативи ліквідності в системі ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків України [Електронний ресурс] // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2019. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/82.pdf.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Полійчук М. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Туболець І. І.)

На сьогодні здійснення ефективної господарської діяльності вітчизняними підприємствами ускладнюється фінансово-економічною, політичною кризами та військовими діями в державі. Все це призводить до скорочення виробництва, втрати ринків збуту, неплатоспроможності підприємств, обмеження доступу до сировинних ресурсів та дефіциту фінансових ресурсів. Такі обставини вимагають від усіх підприємців вирішення нових завдань, пов'язаних з підтримкою та забезпеченням необхідного рівня ліквідності та платоспроможності.

Ліквідність і платоспроможність як економічні категорії не тотожні, але на практиці вони тісно пов'язані між собою. Ліквідність підприємства відображає його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями наявними оборотними ресурсами шляхом швидкого конвертування їх у грошові кошти, а платоспроможність виявляє здатність суб'єкта господарювання розраховуватися за власними поточними зобов'язаннями лише наявними на підприємстві грошовими коштами та їх еквівалентами [3].

Під механізмом забезпечення ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання розуміють цілеспрямовану діяльність керівництва із управління його коротко- та довгостроковою платоспроможністю, оптимізації боргового навантаження та підвищення ефективності використання коштів, що надійшли до підприємства в результаті операційної діяльності та виникнення боргових зобов'язань [1].

Розглянемо показники, які використовують при оцінці та аналізі ліквідності і платоспроможності на прикладі ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» (таблиця 1).

Таблиця 1

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності
ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» за 2015–2018 рр.**

Показник	Нормативне значення	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018/2015	
						Абс. (+,-)	Темп росту, %
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	> 1,0	0,871	1,204	1,120	1,160	+0,289	133,18
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,6	0,850	1,173	1,090	1,100	+0,250	129,41
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,026	0,040	0,090	0,090	+0,054	307,69

Джерело: розраховано авторами за даними річної звітності підприємства [2]

За даними таблиці 1 видно, що коефіцієнт абсолютної ліквідності, який дає оцінку можливостей розрахунку по короткострокових зобов'язаннях у найближчий час та ефективності використання вільних грошових коштів, протягом 2015–2018 років поступово зростає. Це є позитивною тенденцією, проте значення показника не відповідають нормативному, що свідчить про неефективне управління активами на даному підприємстві.

Спостерігається позитивна тенденція росту коефіцієнта швидкої ліквідності, що характеризує якість оборотних коштів і показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості).

Коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов'язань в змозі погасити підприємство, якщо реалізує всі свої оборотні активи, у тому числі і

матеріальні запаси. Даний показник протягом аналізованого періоду має тенденцію до зростання та відповідає нормативному значенню.

Аналіз ліквідності та платоспроможності дає підстави стверджувати, що ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро» платоспроможне та привабливе як діловий партнер. Проте надалі його фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематизованого надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, координації планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійності роботи підприємства.

Загалом вирішення проблеми підвищення платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання та збільшення наявності його власних коштів є можливим за рахунок зменшення фінансових зобов'язань (зменшення суми постійних витрат (в т. ч. витрат на утримання управлінського персоналу); продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями) та збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення рівня прибутковості.

Отже, ліквідність і платоспроможність є одними із важливих показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства за сучасних умов. Неможливо ставити цілі, аналізувати результати, виявляти відхилення від запланованих параметрів діяльності без управління ліквідністю і платоспроможністю підприємства щодо розміщених ресурсів, які в короткий термін повинні перетворитися у грошові засоби для забезпечення безперервного фінансування виробничих процесів.

Список використаних джерел:

1. Олійник О. О., Роговий С. М. Фінансовий стан підприємства в контексті ліквідності та платоспроможності. Вісник Дніпровського державного аграрно-економічного університету. Агросвіт. 2018. № 19. С. 34–38.
2. Офіційний сайт ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпро. URL: <http://dnkf.avk.ua>.
3. Фінансовий аналіз : підручник / за заг. ред. І. О. Школьник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с. URL: <http://cul.com.ua/preview/fash.pdf>

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ НА СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ

Роменська К. М.

Забезпечення фінансової безпеки є стратегічною проблемою держави і регіонів, що включає важливу складову – соціальну сферу. Соціальна сфера а також всі соціальні процеси не тільки впливають на фінансові потоки в бюджетному процесі, але й залежать від них. І цьому впливу, як і зворотній дії фінансів на соціум необхідно давати економічну оцінку. За програмно-цільового методу співставлення витрат і результатів – це дієвий спосіб відс-

теження ефективності використання бюджетних коштів. Так, за умов сьогодення управління бюджетними коштами, орієнтоване на результат і ефективність виходить на перший план. Розробляється та удосконалюється законодавча база, вносяться зміни до Бюджетного кодексу України в аспекті переходу на стратегічне три-річне планування бюджету. Отже, відбувається поступове впровадження механізмів управління бюджетними коштами, орієнтоване на результат. В якості бюджетних інструментів введено довго та середньо термінові бюджетні програми, що передбачають перелік державних та муніципальних завдань. Проте, процес переходу ускладнюється через існування численних соціальних проблем в країні та чинників, що впливають на бюджетний процес та ефективність використання бюджетних коштів, таких як тінізація економіки, корупція в органах державної та місцевої влади. Тому для забезпечення ефективності управління бюджетними потоками необхідним є удосконалення планування та виконання бюджетів, орієнтоване на результат та оцінки якості використання бюджетних коштів для бюджетних установ та закладів соціальної сфери. З огляду на те, що ефективно, прозоре та цільове використання бюджетних коштів для усіх бюджетних установ позитивно вплине на зміцнення фінансової безпеки держави необхідним є планування звітування та оцінка не лише результатів використання бюджетних коштів на соціальну сферу, але й обов'язкового відстеження якості отриманих результатів.

В процесі оцінки ефективності та якості варто враховувати те, що ефект і результат не є тотожними поняттями. Ефект і економія від використання коштів може бути, але якість отриманих результатів відсутня. Таким чином, першочерговим завданням з удосконалення управління бюджетними потоками є інформація, яка дозволить не тільки раціонально, економічно, проте і якісно використовувати кошти. Зекономлені кошти – зароблені кошти. А високий рівень та якість життя є гарантією соціальної безпеки як складової фінансової безпеки держави. Модернізація бюджетного процесу з наголосом на якість отриманих результатів передбачає усунення розбіжності між звітністю щодо використання бюджетних коштів і реалістичними показниками якості життя. Тому для створення комфортних і безпечних соціальних умов необхідно перенесення акцентів з кількісних показників на показники якості використання бюджетних коштів. Наприклад, планування та звітування видатків бюджету на подолання екологічних проблем з перенесенням акценту з кількості проведених заходів з ресурсозбереження на якість покращення стану повітря (зменшення викидів) або планування та звітування не кількості виявлених захворювань, а числа якісно вилікуваних пацієнтів, не кількості випускників вузів, а кількості працевлаштованих за спеціальністю і т.д.

За результатами оцінки ефективності бюджетних програм головні розпорядники в межах своїх повноважень вживають заходів щодо підвищення ефективності бюджетних витрат. Результати оцінки ефективності бюджетних програм, в тому числі висновки органів виконавчої влади, уповноважених на здійснення фінансового контролю за дотриманням бюджетного законодавст-

ва, є підставою для прийняття рішень про внесення в установленому порядку змін до бюджетних призначень поточного бюджетного періоду, відповідних пропозицій до проекту бюджету на плановий бюджетний період і в прогноз бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, включаючи припинення реалізації відповідних бюджетних програм.

При організації проведення оцінки ефективності бюджетних програм головний розпорядник самостійно визначає: обсяг і структуру інформації, на базі якої буде здійснюватися оцінка ефективності бюджетних програм, виходячи з особливостей своєї діяльності, мети і завдань кожної бюджетної програми; джерела отримання інформації; порядок і періодичність збору інформації, технологію обробки і аналізу отриманої інформації. Проте, оскільки розпорядники бюджетних коштів зацікавлені у ефективності реалізації бюджетних програм, що виконуються ними, особливо, якщо від того залежить їх фінансування в майбутньому періоді, то звітність про виконання бюджетних програм може бути навмисно підроблена. Тому якісна реалізація заходів, що здійснюються за рахунок бюджетних коштів, неможлива без створення і використання дієвої системи державного контролю та аудиту з перевірки цільового призначення і ефективності бюджетних витрат. У зв'язку з важливістю оцінки якості бюджетного процесу необхідне застосування системи критеріїв оцінки якості діяльності учасників бюджетного планування - розпорядників бюджетних коштів, що має включати такі групи показників: критерії оцінки доповідей про результати та основні напрямки діяльності; критерії оцінки якості бюджетного планування; критерії оцінки якості управління бюджетними потоками.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Про деякі питання запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів : Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2014 р. № 836. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1103-14>
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм : Наказ Міністерства фінансів України від 17.05.2011 N 608. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0608201-11>

ОЦІНКА СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ, ШЛЯХИ І ДЖЕРЕЛА ЗАПОБІГАННЯ ФІНАНСОВИМ КРИЗАМ

Самохліб О. І.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Новікова Л. Ф.)

Банківська системи являється невід'ємною ланкою господарського механізму України, якій належить провідне місце у загальному механізмі організації й регулюванні господарського життя суспільства і, від ефективності функціонування якої вирішальною мірою залежить успіх соціально-економічних перетворень у країні загалом.

Для банківської системи, як для будь-якої іншої системи, необхідною умовою ефективного функціонування є її стійкість. Стієкість банківської системи – це динамічна характеристика, яка визначає здатність банківського сектора витримувати фінансові кризи, збурення з боку внутрішніх і зовнішніх факторів, продовжуючи ефективно виконання власних функцій. Отже, стійкість банківської системи – це характеристика її стабільності та надійності.

На стійкість банківської системи країни мають вплив фактори, які можна класифікувати на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносять: політичну ситуацію в країні, інвестиційний клімат, сучасний стан вітчизняного фінансового ринку, стан торговельного балансу країни. До внутрішніх факторів слід віднести: показники достатності капіталу банківської системи та якості банківських активів; показники ліквідності, рентабельності активів та капіталу [1].

Державне регулювання банківського сектора здійснюється Національним банком України та є важливою складовою регулювання фінансової сфери. Основною метою Національного банку України є підтримання стійкості банківського сектора та його ефективної діяльності. Національний банк України як регулятивний орган контролює діяльність банків за допомогою економічних нормативів, які є обов'язковими для виконання усіма банками. За допомогою економічних нормативів забезпечується стабільна діяльність банків в Україні та своєчасне виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігається неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності [2].

Будь-яка банківська криза представляє собою глибоке порушення економічних процесів, що викликає різноманітні втрати національного доходу. Основними причинами виникнення банківських криз є наступні:

- погіршення фінансового стану банків через зниження якості активів (особливо активів в іноземній валюті через коливання її курсу);
- навмисні шахрайські дії в обліковій політиці банків;
- зменшення ролі та якості аудиторських послуг в банківській діяльності;
- недосконалий механізм визначення кредитоспроможності позичальника;
- низький рівень конкуренції на ринку банківських послуг;
- низький рівень капіталізації банківської системи;
- відсутність розвинутого ринку страхування депозитів [3].

Таким чином, сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується збільшенням переліку ризиків, які створюють загрози її стійкості та стабільності функціонування. Дані ризики можуть стати своєрідними «провокаторами» фінансових криз для банківської системи.

З урахуванням наявних потенційних загроз та важливості стабільного функціонування банківської системи для економіки країни, запропоновано на державному рівні розробити механізм запобігання фінансовим кризам, який буде складатися з наступних складових:

1. Механізм раннього реагування – попередження та прогнозування

кризового стану як окремого банку (на основі розрахунку економічних показників та комплексної незалежної аудиторської перевірки) так і банківської системи взагалі.

2. Механізм превентивних заходів, які будуть сприяти уникненню та локалізації криз у банківській системі країни.

3. Механізм комплексного оперативного реагування на попередження економічної дестабілізації шляхом забезпечення належного інституційного, методичного та інструментального забезпечення регулятивних заходів [4].

Корисним для України є досвід європейських країн. Так, у 2012 р. було створено Європейський банківський союз, який і сьогодні вважається найбільш ефективним механізмом запобігання банківським кризам на сучасному етапі [5]. Даний союз складається з таких елементів: Єдиного механізму нагляду, Єдиного механізму санацій, Європейської системи гарантування вкладів. Європейський банківський союз системно впроваджує централізований механізм застосування норм банківського права ЄС, що дозволяє регулювати банківську систему та запобігати кризам в неї.

Список використаних джерел:

1. Вдовенко Л. О. Рефінансування як механізм підтримки стабільності банківської системи // Економіка. Фінанси. Менеджмент. Актуальні питання науки і практики. 2018. № 2. С.7–17.

2. Вдовенко Л. О. Тенденції розвитку банківської системи в контексті впливу фінансової кризи // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2018. № 8. С. 37–44.

3. Дзюблюк О. Актуальні проблеми розвитку банківської системи України // Банківська справа. 2016. № 1. С. 30–32.

4. Мігус І. П. Важелі державного антикризового регулювання банківських установ з точки зору виникнення кризових явищ // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2017. № 8. С. 12–15.

5. Савчук С. С. Створення Європейського банківського союзу як завершальна стадія формування Економічного і валютного союзу ЄС. Журнал європейського і порівняльного права. Вип.1. 2017. С. 76–87.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Семенюк Д. Ю., Васильєва В. Г.

У зв'язку з тим, що на сьогодні Україна стоїть на шляху європейських перетворень з цим виникає необхідність проведення змін у різних сферах, у тому числі і у веденні бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Облік витрат від реалізації товарів, робіт та послуг забезпечує формування фінансового результату діяльності і займає важливу роль у формуванні добробуту, тому є необхідність розглянути, чим відрізняється практика формування витрат за міжнародними і національними стандартами.

Метою роботи є проведення порівняльної характеристики міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з національними стандартами, а також обґрунтування доцільності користування МСБО в Україні.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності немає.

Питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі фінансової звітності, МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів».

Так, у Концептуальній основі фінансової звітності витрати розглядаються як зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам[1].

Порівняємо умови визнання витрат, наведених у П(С)БО 16 «Витрати» та в Концептуальній основі фінансової звітності. (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння умов визнання витрат згідно з П(С)БО 16 «Витрати» та Концептуальної основи фінансової звітності

П(С)БО 16	Концептуальна основа фінансової звітності
Відбувається зменшення активів або збільшення зобов'язань (п.5)	Виникає зменшення економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 94)
Витрати можуть бути достовірно визначені (п.6)	Зменшення економічних вигід можна достовірно визначити (п.94)
Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені (п.7)	Витрати визнаються у звіті про прибутки та збитки на основі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами та заробленим доходом від конкретних статей (п.95)
Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами (п.8)	Якщо очікується виникнення економічних вигід протягом кількох облікових періодів і їх зв'язок з доходом може бути визначений тільки в широких межах, витрати визнаються, на основі процедур систематичного та раціонального розподілу (КО п.96)
	Визнаються негайно, коли видатки не надають майбутніх економічних вигід або тоді та тією мірою, якою майбутні економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати визнанню як актив у балансі (п.97)

Вимоги до розкриття інформації про витрати П(С)БО 16 «Витрати» в цілому відповідають правилам міжнародних стандартів. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» в Україні застосовується принцип повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій і подій, яка може вплинути на рішення, що приймається на її підставі[2].

Отже, порівняння П(С)БО та МСБО з відображення у звітності витрат дає побачити, що окремі положення П(С)БО повторюють правила МСБО, також, що певні вимоги П(С)БО не виділені окремо в міжнародних стандартах, але знаходяться в їх рамках і зумовлені національними особливостями економічних відносин і деякі положення, які розкриті в МСБО, відсутні в П(С)БО і запропоновані до визначення.

Поступове поетапне запровадження МСФЗ дозволить залучити іноземних інвесторів і розширити експортні можливості України, що, своєю чергою, забезпечить вихід із кризи та майбутнє процвітання економіки.

Отже, порівняння дає можливість зробити наступні загальні висновки, що окремого МСФЗ «Витрати» не існує, основні положення, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства розкриваються у Концептуальній основі фінансової звітності, МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів». Також, що певні положення П(С)БО 16 «Витрати» прямо повторюють правила МСФЗ; деякі положення, які розкриті в МСФЗ, не знайшли свого відображення в національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України.

Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності РМСБО від 01.09.2010 р. URL: [http:// zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009) (дата звернення: 29.09.2019).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ МФУ від 28 лютого 2013 р. № 627 із змінами від 31.05.2019 р. № 226. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 29.09.2019).

ВПЛИВ ІТ-ГАЛУЗІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Шкурпела О. В.

(Науковий керівник – Коляда Т. А.)

ІТ-сфера в Україні є однією з найприбутковіших та швидкозростаючих сфер економічної діяльності, яка за оцінками Світового Банку, міжнародних консалтингових компаній та вітчизняної ІТ-спільноти, протягом останніх 4-5 років демонструє щорічне зростання не менше 25%. Збереження такої тенденції прогнозується, як мінімум, у короткостроковій перспективі і може суттєво вплинути на вихід вітчизняної економіки з стану глибокої кризи [1].

Проблемам інформатизації суспільства і освіти та дослідженню сфери інформаційних технологій присвячено праці багатьох науковців: Дж. Сакса, М. Портера, Ф. Махлупа, М. Пората, В. Гейця, Л. Федулової, В. Бикова та ін.

У сучасних умовах, науковий інтерес викликають питання трендів розвитку ІТ-сектора як «точки зростання», що буде направлена на соціально-економічний розвиток країни та залучення іноземних інвесторів.

Програмна продукція є найбільш мобільним сектором економіки, який, при цьому, не потребує для свого розвитку таких значних фінансових і матеріальних вкладень, як промисловість чи інший сектор економіки. В той же час, вона має потужний потенціал, сформований, перш за все, висококваліфікованими кадрами, які здатні розробляти унікальні програмні продукти, що не мають аналогів у світі й користуються значним попитом у зарубіжних компаній. Саме розвиток ІТ-сектора, як сфери економіки з високою доданою вартістю, може дозволити в стислий термін збільшити ВВП країни та забезпечити стабільні валютні надходження. Цей сектор економіки в 2017 р. склав 3% ВВП України. ІТ-сектор займає 3 місце за обсягом експорту послуг, зокрема, експорт ІТ-послуг склав 1,3 млрд. дол.

Слід зазначити, що в умовах глобалізації саме використання інформаційних технологій є основою підвищення підприємствами ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. За даними порталу DOU, у 2016 році Україна посіла перше місце в Європі за кількістю ІТ-фахівців. За експертними оцінками, їх загальна кількість на теперішній час складає 154 тис. осіб.

Якщо не з'явиться непередбачених регуляторних бар'єрів, а політична ситуація всередині країни буде стабільною, український ринок ІТ-послуг чекають розвиток і зростання. До 2020 року кількість інженерів зросте практично в два рази – до, приблизно, 200 000 спеціалістів, а обсяг валютної виручки, за підрахунками PwC, складе \$ 5,4 млрд. (за підсумками 2017 року цю цифру становила \$ 3,6 млрд.).

Вже сьогодні наші ІТ-компанії активно зміцнюють свої позиції в найбільш перспективних технологічних напрямках: Data Science, AR / VR, машинне навчання, штучний інтелект, і можуть похвалитися великою кількістю успішно реалізованих кейсів в даних областях. Подібні історії зможуть позитивно вплинути на імідж України як країни з високим технологічним потенціалом, що однозначно спричинить розвиток галузі в перспективі декількох років.

На даний момент, частка українського ІТ в світі становить близько 1 %. Глобальний попит на ІТ-послуги в сфері цифрової трансформації бізнесу продовжиться. У перспективі найближчих 3-5 років очікується, що кількість фахівців в ІТ-індустрії зросте до 200-300 тисяч, з'являться нові компанії на ринку. Все це автоматично вплине і на обсяги ВВП.

Але сфері ІТ об'єктивно складно боротися за роль провідної галузі економіки з базовими галузями – АПК, металургією і машинобудуванням: в країні вже склалася певна економічна модель, швидко змінити яку немо-

жливо. Економіка країни не може базуватися на розвитку якоїсь однієї галузі. Таку роль – бути однією з провідних галузей – їй і відводять експерти [2, 998].

Проведене дослідження ролі ІТ-сектора України у розвитку зовнішньоекономічної діяльності дозволило зробити висновок, що функціонування українського ІТ-ринку може стати чинником позитивних змін у найближчій перспективі та дозволить нарощувати обсяги надання послуг як для внутрішнього ринку, так і для високотехнологічного експорту. Вже зараз українські програмісти на хорошому рахунку, а Україна в усьому світі визнана однією з найкращих країн – експортерів інформаційних послуг. Разом з тим, існують певні проблеми: переважна кількість ІТ-компаній працюють з іноземними замовниками, а внутрішній ринок залишається майже нерозвиненим через брак фінансування ІТ-сектора. Одним із основних напрямків зростання економіки України повинна стати підтримка стартапів та технопарків, що дозволить мобілізувати потенціал ІТ-сектора та розвинути інформаційну структуру держави. ІТ-аутсорсинг надає Україні можливість пропонувати 76 послуги кваліфікованих ІТ-спеціалістів, виконуючи замовлення розвинених країн та забезпечуючи надходження до бюджету іноземної валюти при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Актуальні питання та перспективи кадрового забезпечення ІТ-сфери в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1519/>.

2. Коляда Т. А. Вплив бюджетних видатків на темпи соціально-економічного розвитку України / Т.А. Коляда // Економіка та суспільство. - 2017. - № 9. – С. 997-1004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ

Таран О. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

За інформацією Національного банку, станом на початок серпня 2019 року частка непрацюючих кредитів (NPL) в українській банківській системі становила 50,2%, при цьому в держбанках цей показник становить 65,04 % [1]. Хоча показник має тенденцію до скорочення, його рівень залишається критично високим. Непрацюючі активи банків стримують кредитування економіки.

З метою зменшення частки NPL у липні 2019 року НБУ було прийнято Постанову № 97 «Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України». Даний документ встановлює для банків вимоги щодо організації процесу управління про-

блемними активами, висока частка яких визначена одним з системних ризиків для фінансової стабільності України. Впровадження в дію нових вимог до банків передбачено НБУ до осені 2020 року.



Рис. 1. Динаміка зміни частки непрацюючих активів у банківській системі України, %

Положенням передбачено управління проблемним активом на всіх життєвих циклах:

- раннє виявлення боржників/контрагентів з ознаками потенційної проблемності на першому етапі;
- реструктуризація/процедура фінансової реструктуризації заборгованості боржника/контрагента на другому;
- ужиття заходів, спрямованих на припинення відносин із боржником/контрагентом, із застосуванням інструментів позасудового та/або судового повернення заборгованості на третьому етапі;
- управління стягнутим майном на останньому.

Запровадження системи раннього реагування має забезпечити виявлення на ранньому етапі потенційно проблемних активів та управління ними. Банк для цього має розробити індикатори раннього попередження, а також комплекс потенційно прийнятних заходів, аби попередити перетворення таких активів на непрацюючі.

Процес управління проблемними активами також охоплює вимоги до організаційних аспектів управління проблемними активами (наявність 3-річної стратегії та оперативного плану скорочення рівня і обсягу таких активів; створення окремого підрозділу для роботи з непрацюючими активами; моніторинг ефективності процесу). Це дозволить банкам передбачати виникнення простроченої заборгованості та створювати плани оперативного реагування на погіршення платоспроможності позичальника.

При наявності в банку непрацюючих активів від банку вимагається розроблення та запровадження спеціальних процедур та інструментів врегулювання. Серед таких процедур: реструктуризація, позасудове та судове

врегулювання. Вибір найбільш прийнятних з них залежить від потенційної платоспроможності боржника, а також його готовності співпрацювати з банком. В положенні також наведені критерії за якими позичальника відносять до такого, який співпрацює або не співпрацює з банком.

Банки повинні розробляти цілісну стратегію управління проблемними активами, яка передбачатиме наявність реалістичних цільових показників скорочення рівня та обсягу як непрацюючих активів, так і стягнутого майна, що знаходиться на балансі банку, а також шляхи досягнення цих показників.

Позитивним фактом також вважаємо те, що банки можуть більш детально аналізувати інформацію щодо наявності у боржника інших кредиторів та визначати доцільність проведення переговорів із такими кредиторами для вироблення комплексного рішення для врегулювання заборгованості боржника. Передбачається, що визначені заходи сприятимуть зменшенню обсягів непрацюючих активів банків.

Список використаних джерел:

1. Наглядова статистика НБУ. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі станом на 01.08.2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>

2. Постанова НБУ від 18.07.2019 №97 «Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=99904456>

ЕТАПИ СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІД ЧАС АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ткаченко Н. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Ватченко О. Б.)

Нестабільність політичного, економічного та соціального стану в Україні призвели до збільшення кількості підприємств, які знаходяться у кризовому стані. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, тому важливо вчасно реагувати та розробляти стратегію запобігання банкрутству та вводити антикризове управління.

Під стратегією запобігання банкрутству розуміють спосіб дій, які забезпечують уникнення підприємством кризового стану, а у разі його виникнення вибір механізмів захисту від можливого банкрутства, спрямованих на фінансове оздоровлення підприємства шляхом координації управлінських рішень.

Загалом банкрутство в Україні є поширеним явищем. Так, за даними сайту OpenDataBot, [1] станом на 2018 рік в процедурі банкрутства перебу-

ває понад 2 тис. підприємств. Рішення про порушення провадження у справі про банкрутство приймається виключно господарським судом.

У 2017-2018 роках друге місце у структурі господарських справ (після майнових спорів) займають матеріали про банкрутство (23%). Проте із року в рік кількість справ про відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами скорочується. Загалом у 2017 році знаходилося в провадженні 29 061 справа про банкрутство, а у 2018 році ця цифра зменшилася до 24 426 справ, що вказує на позитивну динаміку в -15,95%. У 2017 році закінчено провадження в 17 660 справах, а в 2018 році у 14 450 справах, що на 18,18% менше. Щодо винесено постанов про визнання банкрутом то у 2017 році розглянуто із задоволенням позову 12 008 справ, а у 2018 році – 9 713. [2]. Представлена динаміка в позитивну сторону говорить про те, що своєчасно добре вибрана стратегія запобігання банкрутству та добре побудоване антикризове управління може вирішити багато проблем та вивести підприємство з кризи.

Проблема вибору стратегії антикризового управління підприємством одночасно розглядається з теоретичної, методичної та практичної сторони [4].

У теоретичному плані встановлюються й обговорюються питання щодо вибору стратегії антикризового управління та банкрутства підприємства можна тільки за умови, що, антикризовий менеджмент є стратегічним, тому, що заходи з антикризового управління повинні мати довготривалий ефект. Крім того, в більшості випадків антикризове управління застосовується щодо підприємств, криза на яких уже добре розвинулась, і з цієї причини антикризове управління має вирішити стратегічні завдання: сформулювати нове стратегічне бачення і нову місію підприємства; встановити нові цілі підприємства; розробити і здійснити стратегію з досягнення нових цілей, адже руйнівний процес занепаду запущено і потрібно дивитися на ситуацію з іншого боку.

Проблема вибору антикризової стратегії є методичною тому, що вона буде дієвою якщо стратегії в управлінні володіють характерними рисами, або набором характерних рис, які дозволяють виділяти типові стратегії, тобто намітити їх типологію, що мінімізує втрати та пришвидшить процес виходу з банкрутства.

Дана проблема, безсумнівно, є практичною, оскільки розроблена типологія антикризових стратегій є значною підмогою в роботі антикризових керуючих, яким не треба для кожного підприємства заново конструювати унікальну стратегію, а можна зробити вибір на користь якоїсь однієї моделі, а потім адаптувати її до умов конкретного підприємства і його конкретного кризового стану, тобто підприємство як система буде функціонувати краще і швидше подолає чи вийде з кризи.

Дослідження функцій та основних напрямків антикризового управління підприємств обумовлює системне бачення напрямків та етапів роботи, які повинні бути проведені для досягнення високого рівня стійкості та платоспроможності господарюючих суб'єктів у всіх галузях економіки, які

повинні бути враховані під час формування плану заходів для запобігання кризових ситуацій та банкрутства підприємств і їх нормальної роботи.

Реалізація стратегії запобігання банкрутству представлена такими етапами як:

1. Розробка стабілізаційної програми:
 - 1.1. Використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації;
 - 1.2. Вибір ефективних форм санації.
2. Аналіз фінансового стану:
 - 2.1. Визначення масштабів кризи;
 - 2.2. Формування системи цілей виходу із кризи.
3. Контроль результатів розроблених заходів:
 - 3.1. Перевірка показників фінансової стабільності;
 - 3.2. Контроль виходу з кризи.

Усі ці напрямки діяльності включає стратегія завчасного запобігання банкрутства підприємств.

Список використаних джерел:

1. Інформативний сайт OpenDataBot [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://opendatabot.ua/>
2. Інформативний сайт Судова влада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/analit_rewiew_18
3. Коваленко О.В. Методи антикризового управління підприємством / О. В. Коваленко, С.В. Галь // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 8. – С.107–114.
4. Польова О.Л. Вибір стратегії антикризового управління підприємством . Ефективна економіка № 11, 2015 [Електронний ресурс]. – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4597>

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ

Цуркан І. О.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Розвиток і функціонування банківської сфери сьогодні відбувається в постійно змінюваній соціально-економічній та політичній ситуації, що впливає на надійність та ефективність виконання банківськими установами своїх функцій. У зв'язку з цим перед спеціалістами комерційних банків постає питання про необхідність застосування дієвих методик визначення поточного й майбутнього стану банку, його потенційних можливостей, слабких сторін тощо.

Починаючи з 2017 року НБУ поетапно переходить на наглядову оцінку SREP «Supervisory review and evaluation process». В рамках цієї концепції Національний банк України розпочав упровадження нових наглядо-

вих інструментів, що ґрунтуються на проведенні оцінки банків шляхом оцінки їх ризиків та якості управління цими ризиками .

Оцінка банку на основі методології SREP відбувається елементами, наведеними на рис. 1.



Рис. 1. Етапи проведення наглядкової оцінки SREP
(Джерело [1])

Аналіз та оцінка бізнес-моделі включає в себе:

- оцінка життєздатності бізнес-моделі: спроможність генерувати прийнятний рівень доходів протягом наступних 12 місяців, з огляду на значення показників ефективності, відповідність структури фінансування банку його бізнес-моделі, ризик-апетиту (схильності до ризику);

- оцінка стійкості стратегії банку: спроможність генерувати прийнятний рівень доходів протягом щонайменше наступних 3-х років згідно із затвердженою стратегією банку та бізнес-планом (у тому числі з урахуванням виконання стратегії банку в минулому).

Оцінка рівня організації корпоративного управління та внутрішнього контролю ґрунтується на результатах оцінювання ефективності функціонування:

- системи корпоративного управління в цілому;
- корпоративної культури та культури прийняття ризику;
- організаційної структури та функціонування органів управління (наглядова рада та правління банку);

- політики та практики винагород;
- системи управління ризиками;
- системи внутрішнього контролю;
- ризику AML.

Визначення достатності капіталу (його розміру та структури) для покриття основних видів ризиків, притаманних діяльності банку:

- кредитного ризику
- процентного ризику
- ринкового ризику
- операційного ризику протягом наступних 12 місяців, визначення заходів для врегулювання потенційної недостатності капіталу.

Достатність ліквідності включає в себе:

- оцінку достатності ліквідних активів для покриття ризиків ліквідності та фінансування;
- визначення заходів, необхідних для врегулювання потенційного дефіциту ліквідності [2].

Під час перевірки банків за методикою SREP на початку 2019 року, оцінки більш ніж 20 невеликих та середніх банків України були визнані незадовільними. Основною проблемою таких банків є нежиттєздатність бізнес-моделі та джерело засобів для підтримки капіталу банку [3].

Нові методичні підходи Національного банку України потребують відповідного наукового обґрунтування. Наприклад, поняття бізнес-моделей банків має різне визначення у науковій літературі і потребує конкретизації. У нормативних документах Національного банку України взагалі відсутнє визначення бізнес-моделей банків. Для конкретизації підходів нагляду необхідно дослідити особливості фінансового стану сучасних банків і України.

Список використаних джерел:

1. Касаткіна, Т. Аналіз бізнес-моделей банків у рамках Supervisory review and evaluation process (SREP) [Електронний ресурс] / Т. Касаткіна, А. Плахота // НБУ. – 2018. – Режим доступу до ресурсу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900832>.

2. Дегтярьова Н. Впровадження ризик орієнтованого нагляду за методологією SREP [Електронний ресурс] / Наталія Дегтярьова // НБУ. – 2018. – Режим доступу до ресурсу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83337601>.

3. Більше ніж половина середніх і невеликих банків незадовільно пройшли оцінку SREP – НБУ [Електронний ресурс] // ІНТЕРФАКС-УКРАЇНА. – 2019. – Режим доступу до ресурсу : <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/563272.html>

МИТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Родіна Є. О.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Легеза Є. О.)

Сучасний етап реалізації митної політики України характеризується постійним зростанням обсягів і розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням та посиленням динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог у національну практику митного регулювання України, але також гостро стоїть питання боротьби з корупційними чинниками, які негативно впливають на розвиток держави та блокують гідне партнерство з Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з питань реформування Державної фіскальної служби України вказує на те, що особливості розвитку митних органів в Україні досліджували І.Г. Бережнюк, О.А. Гончарук, М.М. Дорош, І.М. Квеліашвілі, Т.В. Корнева, В.В. Ченцов, Т.В. Шталь та ін., але дана тема є завжди актуальною та потребує постійних досліджень.

П'ять років тому, відбулось синхронне ратифікування Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС). Багато норм Угоди про асоціацію були тимчасово застосовані з 2014 року. З 1 січня 2016 року функціонувала зона вільної торгівлі з Євросоюзом, а з 1 вересня 2017 року Угода набула чинності в повному обсязі [1], та наразі постійно триває співробітництво між Україною та Європейським Союзом, наприклад, міжнародна технічна допомога на підтримку євроінтеграції, що має назву Twinning – «Підтримка Державної фіскальної служби України у розвитку елементів інтегрованого управління кордонами у митній сфері», у рамках проекту технічної допомоги Європейського Союзу здійснювалася співпраця з представниками митних служб Німеччини, Польщі та Литви з питань вдосконалення митного законодавства, покращення операційних процедур на кордоні, вдосконалення механізмів міжвідомчої взаємодії та протидії корупції в митних органах. За підтримки експертів проекту були розроблені та внесені до Верховної Ради України законопроекти про Уповноваженого економічного оператора та про приєднання до Спільної транзитної системи (NCTS), запроваджено обмін інформацією між митними та прикордонними службами України. За допомоги проекту продовжується подальший розвиток і поширення застосування принципу «Єдиного вікна». За участі експертів проекту в пункті пропуску «Нові Яриловичі – Нова Гута» на українсько-білоруській ділянці державного кордону митною та прикордонною службами України проводився експеримент щодо спрощеного порядку оформлення осіб та транспортних засобів, який планується поширити на інші пункти пропуску. В міжнародному автомобільному пункті пропуску «Ягодин – Дорохуськ» на українсько-польському кордоні здійснюються заходи по запровадженню «Інтелектуальної системи керування рухом автомобілів» з метою максимальної автоматизації контрольних процедур та створення єдиного механізму контролю під час перетину кордону [2].

Проект Twinning, який тривав майже 2 роки, став найрезультативнішим з усіх впроваджених проектів у митній сфері. Саме у рамках цього проекту забезпечено функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно», розроблено законопроект щодо впровадження інституту Уповноваженого економічного оператора, здійснюються кроки щодо приєднання України до Спільної транзитної системи NCTS тощо.

Міжнародні експерти також відзначили позитивні кроки, які здійснені ДФС у напрямі протидії корупції. Серед них – реалізація Антикорупційної програми, затверджені Правила етичної поведінки та запобігання корупції в органах ДФС, включення в програму професійного розвитку різних аспектів антикорупційної діяльності, функціонування «гарячої лінії» ДФС [3].

Отже, наразі можна спостерігати активну співпрацю яка триває і надалі, існує чимало проектів ЄС, які допомагають нашій країні розвиватися, і ми можемо спостерігати вдосконалення законодавства у митній сфері, покращення операційних процедур, боротьбу із корупцією, та розвиток митної справи у відповідності до європейських стандартів.

Список використаних джерел:

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014 зі змінами та доповненнями від 30.11.2015 / URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

2. Міжнародне співробітництво / Офіційний портал ДФСУ / URL : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/spivrobotnitstvo-mij-ukrainoyu-ta-evrop/tex-dopomoga/twinning/>

3. «Біла книга» прозорості / Офіційний портал ДФСУ / URL : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/310773.html>

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСОЩАДНИХ ЗАХОДІВ ЯК УМОВА ДО ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Ковіня М. М.

Ресурсозбереження стає однією з умов ефективного функціонування країни та регіонів, у зв'язку з цим воно має стати пріоритетним напрямом економічної політики та її складової – фінансової політики та її вагомого напрямку – бюджетної політики.

Належне фінансове забезпечення державних програм ресурсозбереження є результатом дієвої фінансової політики держави. На основі активної фінансової політики ресурсозбереження можуть бути досягнуті значні ефекти, зокрема: зниження екологічного навантаження на навколишнє середовище; підвищення рентабельності виробництва; поліпшення умов і якості життя в регіоні.

Аналізуючи статистичні дані бачимо, що поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища мають тенденцію до збільшення. Найбільше грошей за аналізований період було виділено на очищення зворотних вод.

**Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища
за видами природоохоронних заходів**

Рік	Усього	У тому числі на				
		охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	очищення зворотних вод	поводження з відходами	захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	інші заходи
2014	13965726,0	1238636,7	5611561,4	5416975,6	964737,0	733815,3
2015	16915535,2	1519827,8	6644284,7	6801931,2	1152701,9	796789,6
2016	19098224,8	1760613,4	7800088,3	6719577,7	1197194,3	1620751,1
2017	20466423,3	2104274,3	8065252,4	7508213,7	983781,8	1804901,1
2018	24317991,0	2897672,0	9623474,4	8830203,5	1288375,0	1678266,1

* дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Але, якщо розглянути видатки за органами влади, а саме дати оцінку видаткам на Міністерство екології та природних ресурсів, то слід сказати, що спостерігається негативна тенденція, видатки по Міністерству скорочуються, не досягнувши і 1% в загальній сумі за відомчою класифікацією видатків (рис. 1).

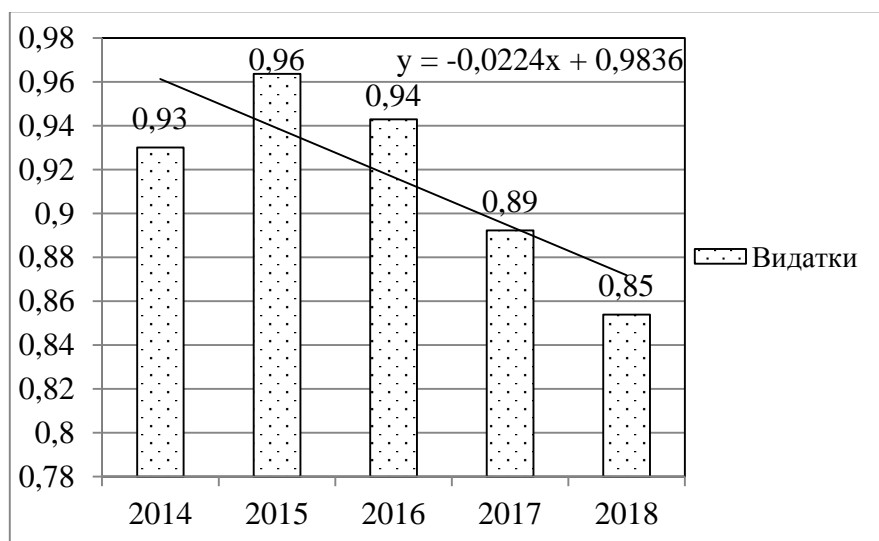


Рис. 1. Питома вага видатків на Міністерство екології та природних ресурсів у загальній сумі видатків за органами влади, %
Джерело: побудовано автором на основі [1]

На наш погляд, в умовах кризового стану економіки України доцільно розглядати насамперед середньострокову перспективу реалізації політики переходу на ресурсозберігаючий тип розвитку, а у перспективі – на довгостроковий. Тобто в Україні необхідно реалізувати такий принцип фінансової політики: органічне сполучення ринкових механізмів саморегулювання, фінансова підтримки та стимулювання раціонального ресурсоспоживання і ресурсозбереження.

Система державного регулювання і фінансового забезпечення (стимулювання, підтримки) останніх повинна містити в собі такі підсистеми:

- правового забезпечення;
- фінансово-кредитної підтримки;
- інфраструктурного й інформаційного забезпечення;
- страхування від надзвичайних подій і стихійних лих;
- наукового забезпечення,
- екологічної та економічної освіти й підвищення кваліфікації.

Список використаних джерел:

1. Видатки бюджету / Ціна держави. URL: <http://cost.ua/budget/expenditure/>
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради. URL : <https://oblrada.dp.gov.ua/region-programmes>
4. Максимович В. І. Механізм бюджетного інвестування *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 3. С. 66–70.

РОЗВИТОК ОПЕРАЦІЙ РОЗДРІБНОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Черкашина Н. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Розвиток кредитних операцій банків залишається актуальною темою протягом останніх років. В Україні найбільший платоспроможний попит серед фізичних осіб нині спостерігається на споживчі кредити, які становлять близько 70% від загальної суми виданих їм кредитів. Споживче кредитування й далі стрімко зростає: темп приросту незабезпечених гривневих кредитів домогосподарствам на поточні цілі перевищує 30% р/р вісім кварталів поспіль станом на червень 2019 року [1].

Важливим кроком до розвитку споживчого кредитування стало прийняття у кінці 2016 року Закону України «Про споживче кредитування», зокрема наголосимо, що аналогічні норми містить Директива 2008/48/ЄС про кредитні угоди для споживачі [2]. Закон має на меті підвищення рівня захисту позичальника у правовідносинах з позикодавцем. Тепер позичальник може отримати більше інформації про кредит, що дозволяє оцінити його

реальну вартість, зокрема річну процентну ставку, зазначення якої є обов'язковою вимогою. Сьогодні кредитордавець не може використовувати популярні формулювання щодо «безкоштовних» кредитів, кредитів «без документів» та інші вислови, що вводять споживача в оману, що підвищило довіру населення до таких кредитів.

Додатковим поштовхом до розвитку роздрібногo кредитування стало впровадження Українського бюро кредитних історій (УБКІ), що містить інформацію про кредитну історію клієнта. Користування сервісами Бюро дозволяє істотно мінімізувати різноманітні бізнес-ризики. Унікальна пошукова система дозволяє ідентифікувати та визначати платоспроможність, ділову репутацію та зв'язки будь-якої юридичної або фізичної особи в Україні. Кредитордавець може використовувати його для прийняття рішення щодо надання позичальнику кредиту і таким чином може зменшити кількість потенційних неплатоспроможних боржників.

В той же час, в сфері банківського споживчого кредитування існують суттєві ризики. Зокрема, найбільш соціально вразливе населення не відповідає вимогам банків через відсутність стабільних доходів або погану кредитну історію, що змушує їх оформлювати мікрокредити в небанківських фінансових компаніях. У порівнянні з ефективними ставками за кредитами на споживчі цілі у банках, де ставки складають 30-140% річних, у фінансових компаніях вони можуть перевищувати 600%. Такі позики ще більше погіршують фінансове становище позичальників.

Наступним ризиком вважаємо неповне охоплення реєстром інформації щодо кредитів клієнта, що може призвести до підвищення частки непрацюючих активів. До Кредитного реєстру НБУ не потраплятимуть кредити на поточні потреби, середній розмір яких менше 10 тис. грн., а це означає, що банки можуть недооцінювати ризик. Водночас статистика свідчить, що під час криз рівень непрацюючих споживчих кредитів може зрости на 10–20 відсотків. Якщо банки не сформуєть достатнього запасу міцності аби поглинути можливі збитки це може привести навіть до банкрутства.

За оцінками НБУ, оприлюдненими у Звіті про фінансову стабільність, вплив банківського споживчого кредитування на споживчі витрати поки що є незначним у порівнянні з іншими країнами-сусідами (9,1% від річного доходу у порівнянні з 78,4% у Словаччині). Проте досвід, наприклад Туреччини, де боргове навантаження населення країни зросло з 4% у 2002 році до 55% річного наявного доходу у 2013-му, свідчить про можливість виникнення кризи платіжного балансу, яка мала негативні наслідки для економіки. Тому зростання банківського та небанківського споживчого кредитування вимагає посиленої уваги регулятора, зокрема аналізу впливу на споживчу інфляцію та поточний рахунок платіжного балансу.

Нині залишається невирішеним питання з контролю діяльності небанківських фінансових установ, вплив на яких з боку НБУ є незначним. З підвищенням обсягів споживчого кредитування їх роль в кредитному секторі

країни збільшується, що вимагає більшої уваги до них з метою недопущення виникнення кризи фінансового сектору.

Важливим кроком до вирішення цього питання є підтримка Верховною Радою 7 липня 2016 року законопроекту №1069-2 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій з державного регулювання ринків фінансових послуг". Документом передбачається поділ, або "спліт", функцій Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері фінансових послуг. Зокрема, нагляд і регулювання ринку лізингових, страхових і факторингових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній перейде до Нацбанку, а Нацкомісія з цінних паперів та фондового ринку здійснюватиме регулювання недержавних фондів: пенсійних, фінансування будівництва, операцій з нерухомістю. Нарешті 02.10.2019 закон ухвалений Верховною Радою і переданий на підпис президенту України. Слід зазначити, що необхідність прийняття цього закону згадується і в чинній програмі розширеного фінансування МВФ. Впровадження відповідних норм сприятиме розвитку споживчого кредитування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Звіт про фінансову стабільність за червень 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-R1.pdf?v=4
2. Закон України «Про споживче кредитування» від 10. 06. 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>

ЕЛЕКТРОНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Біліченко А. П.

Інтенсивний розвиток цифрових технологій дав можливість удосконалити методи комп'ютерного аудиту і, як наслідок, започаткувати електронний аудит (далі – е-аудит). Цей вид аудиту дає змогу контролюючому органу виявляти переважну частину ризиків ще до проведення документальної перевірки, що прискорює та спрощує процедуру аналізу даних, зменшує витрати робочого часу на проведення перевірки як посадових осіб, так і платників податків. Саме тому слід дослідити теоретичні основи даного питання.

Автоматизацію аудиторської діяльності досліджували як закордоні, так й українські вчені. Зокрема, в працях Е. Чамберса, К. Кловза, Г. Федорової, В. Лісіної, Л. Терещенка, Б. Кудрицького та інших висвітлено теоретичні основи, етапи запровадження й ефективність проведення е-аудиту. Найбільш комплексно теоретичні, методологічні та практичні засади фун-

кціонування комп'ютерного аудиту та усіх, пов'язаних з ним, аспектів аудиторської діяльності розглянув С. Івахненко.

Е-аудит – верифікація та перевірка бухгалтерських операцій, яка здійснюється в електронному середовищі за допомогою комп'ютеризованих інструментів, використовуючи аналітичні, оціночні та тестові методи аудиту.

Слід вказати, що на сьогодні в Україні основними засобами автоматизації аудиту є текстові редактори Microsoft Word і табличні процесори Microsoft Excel. Microsoft Word використовують на всіх стадіях перевірки при створенні та оформленні аудиторських документів, робочих програм і планів аудиту, робочих документів аудитора, у ході листування з клієнтами і третіми особами, при підготовці аудиторського висновку і наданні рекомендацій за результатами роботи та ін. Microsoft Excel має потужні обчислювальні можливості, засоби ділової графіки й обробки текстів, аудиторі широко застосовують його в ході здійснення аналітичних процедур при складанні аналітичних таблиць, оцінці фактичних показників фінансової звітності та аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання, побудові графіків, створенні робочих табличних документів тощо.

Варто зазначити, що нині дослідженню аспектів проведення е-аудиту приділяють увагу ряд міжнародних організацій, такі як ISACA, IAF, ISO та інші. Керуючись відповідними положеннями, зокрема: керівництвом G3 – «Use of CAATs» (ISACA), документом MD 4:2008 – «Mandatory Document for the use of Computer Assisted Auditing Techniques («CAAT») for Accredited Certification of Management Systems» (IAF) та стандартом ISO/IEC 17021:2006 класифікація професійного програмного забезпечення підтримки проведення ІТ-аудиту – CAAT (Computer Assisted Audit Techniques) є такою:

- Generalized Audit Software (GAS) – програмне забезпечення для аудиту загального призначення – дозволяє аудитору провести тести комп'ютерних файлів, баз даних та комп'ютерних мереж, відповідно до міжнародних стандартів та кращих світових практик;

- Custom Audit Software (CAS) – спеціальне програмне забезпечення для аудиту – необхідне, у випадках, коли комп'ютерні системи замовника аудиту є несумісними з GAS-засобами, або якщо аудитору необхідно провести певні тести, які GAS-засобами не забезпечують;

- Test Data – програмні засоби для тестування даних – застосовуються аудитором для тестування програмних контролів клієнтських комп'ютерних додатків. Аудитор проводить симулятивні тести на актуальність даних, відповідність процедур їх зберігання й використання стандартам інформаційної безпеки;

- Parallel Simulation – програмні засоби паралельної симуляції – аудитором розробляється комп'ютерна симуляція для відображення виробничих програм замовника аудиту; – Integrated Test Facility – інтегровані засоби тестування – аудитор проводить тестування даних безпосередньо під час роботи програм (додатків).

Однак найбільшої уваги заслуговують GAS-рішення, розроблені компаніями Audit Command Language та Interactive Data Extraction and Analysis. Їх розробки є спеціалізованим професійним аудиторським програмним забезпеченням, яке призначене для аналізу облікових та звітних показників суб'єкту господарювання (не маючи обмежень щодо об'єму масиву інформаційних даних).

Отже, однією із новітніх форм податкового контролю, яка здійснюється на основі електронних даних платників податків, став е-аудит. Ця форма податкової перевірки становить інспектування бухгалтерських операцій (їх джерел/ походження), наданих в електронному вигляді за допомогою відповідного програмного забезпечення. Впровадження е-аудиту шляхом застосування відповідного програмного забезпечення дозволяє значно підвищити рівень та якість адміністрування податків фіскальними органами.

Список використаних джерел:

1. Ковтунович Н. Л. Електронізація процесів оподаткування – як один із пріоритетних напрямів вдосконалення діяльності фіскальних органів: матеріали X науково-практичної конференції «Трансформація фіскальної політики України в умовах євроінтеграції». – Івано-Франківськ, 2018. – С. 43–48. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndi-fp.nusta.edu.ua/files/doc/2018_Zbirnuk_tez_2018_11_22-23.pdf

2. Білецька Г. М., Ковтунович Н. Л. Окремі аспекти проведення е-аудиту: SAF-T та вибір спеціалізованого програмного забезпечення / Г. Білецька, Н. Ковтунович // Фінансове право. – 2017. – С. 10–16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/2865/1/3089_IR.pdf

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА США ЩОДО РОЗМИТНЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Шульга А. С.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Легеза Є. О.)

На сьогоднішній день, майже в кожній сім'ї автомобіль-головний «житель». Нічого практичніше, актуальніше та зручніше даного засобу пересування немає.

Купити авто в США – інвестиція, яка дуже вигідна.

Чому ж такі низькі ціни на автомобілі в Сполучених Штатах Америки? Це зумовлено їхнім станом після ДТП чи внаслідок дії природних явищ.

Американські страхові компанії розпродають пошкоджені автомобілі на експорт, так-як відновлення пошкоджень не рентабельно в межах їхньої країни.

Щоб придбати такий автомобіль є два способи: самостійно або скористатися послугами компаній, які забезпечують доставку "під ключ".

Якщо вибрати перший випадок, то доведеться зіткнутися із значними труднощами. Дивлячись на фото ви повинні добре розумітися в питаннях з авто, щоб обрати відповідну та якісну. Наступними кроками буде реєстрація на аукціоні, сплата збору, контролювання переміщення машини територією США, вирішення процедурних моментів з українською митницею. Тому краще використовувати послуги компаній, які на цьому розуміються.

У тому випадку коли більшість американських авто “заходять” в Україну з кузовними пошкодженнями, то до відновлення, сертифікат відповідності на такий автомобіль отримати не вдасться. Саме у цьому разі для підтвердження країни походження треба задіяти деякі установи для видачі таких довідок, частіше це входить в брокерські послуги.[3]

Виділяють окремі фактори, від яких залежить вартість доставки авто з США в Україну:

По-перше-тип машини. Місце в контейнері залежить від габаритів транспортного засобу.

По-друге обов’язково враховується штат Америки, де був куплений автомобіль. Чим ближче місцезнаходження машини до портів Східного узбережжя США, тим нижче тарифи.

По-третє, саме від порту в який здійснюється перевезення.[2]

Саме процедура розмитнення транспортних засобів в Україні визначена Митним кодексом України, міжнародними договорами, згоду на обов’язковість яких надала Верховна Рада України та підзаконними нормативно-правовими документами.[1]

Насамперед розмитнення – це комплекс обов’язкових документальних оформлень і грошових виплат. Такі документи необхідні для того, щоб автомобіль, який був завезений на територію України міг використовуватися на законних підставах.

Щоб приблизно розрахувати вартість послуги розмитнення авто з США є багато спеціальних калькуляторів. Якщо ж часу на це все не має, то також існують послуги посередників, які знаються в цьому питанні та швидко зможуть проінформувати.

Процедура розмитнення починається до в’їзду транспортного засобу на митну територію України. Вона включає в себе внесення завдатку в якості фінансової гарантії на регіональній митниці, оформлення попередньої декларації, подальший в’їзд транспорту на територію України, остаточне розмитнення на регіональній митниці та перша реєстрація транспорту в державних органах України.[1]

Важливою відмінністю при розмитненні авто з США є certificate of title(техпаспор). Потрібно знову задіяти деякі установи для підтвердження деяких технічних даних підтвердження (об’єм двигуна, вага та ін.).

Щоб зареєструвати авто з США в Україні – необхідно пройти процедуру сертифікації та отримати Сертифікат відповідності.

А якщо автомобіль вже розмитнений, то власник автомобіля або довірена особа повинна надати документи в сервісний центр (МРЕВ). До таких

документів відносять: американський техпаспорт, інвойс, експортна декларація, форма МД-2, посвідчення митниці а також сертифікат відповідності.

Ще головний момент-збір до Пенсійного фонду. Розмір коливається від 3 до 5% від вартості автомобіля.[2]

Та існує один нюанс. У машинах, виготовлених у США, при ввезенні в Україну треба поміняти фари і встановити протитуманні фари, щоб можна було розпочинати користуватися транспортним засобом.

Купівля вживаного пошкодженого авто — це завжди лотерея. Придбане на страховому аукціоні і відремонтоване авто може виявитися на 15–60 % дешевшим, ніж аналогічне в Україні. Пройде деякий час та у такому транспортному засобі можуть виявитися приховані дефекти. Це сильно «вдарить» по бюджету нового власника. Тому, спочатку, треба бути добре проінформованим в цьому питанні.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

2. Авто з США в Україні.Стаття. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://www.cargohub.com.ua/uk/авто-з-сша/>

3. Розмитнення авто з США в Україні.Стаття. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://rastamozhki.net/розмитнення-авто-з-сша-в-україні-київ>

4. Необхідні документи для розмитнення та реєстрації авто.Стаття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://america.ua/docs>

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕДІЮЧИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ

Дейнека Н. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Недіючі кредити (nonperforming loans, NPL) – це сумнівні та безнадійні до повернення кредити. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним» [1]. Поряд з недіючими кредитами виділяють поняття «проблемні кредити», до складу яких включають прострочені та сумнівні кредити. Проте, фактично до проблемних кредитів відносять виключно суму прострочених платежів за кредитом згідно даних бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими допущено прострочення.

В липні 2017 року, незабаром після націоналізації Приватбанку, Україна встановила світовий рекорд за часткою проблемних кредитів. Тоді вона становила 58%. НБУ вжив ряд заходів з метою нормалізації стану банківської системи та зменшення рівня проблемних та непрацюючих кредитів. Йому вдалося досягти поліпшення якості кредитного портфелю в

українських банках протягом 2017-2019 років. Так, з початку 2019 р. обсяг NPL уперше за останні роки знизився нижче рівня 50 % і на 1 вересня становить 49,3 % (-3,6 в.п. з початку 2019 р.) [2]. Динаміка є позитивною по усім сферам кредитування протягом останніх двох років: по корпоративному сектору частка зменшилася з 56 до 54 %; по кредитуванню фізичних осіб з 53,5 до 39,49 %; по міжбанківському кредитуванню з 6,22 до 2,3 %. Негативна динаміка відслідковується лише по кредитах, що надані органам державної влади, де частка NPL зросла з 0,69 до 25,6 %, що вимагає негайних дій з боку НБУ.

Достатньо високий рівень NPL залишається і у банків державного сектору, що зумовлений якістю корпоративного кредитного портфелю, на долю якого припадала лєвова частина обсягу банківського кредитування. Значна частина позичальників не обслуговують свою заборгованість перед держбанками. Це, в свою чергу, змусило банки збільшити рівень резервів. Найбільше їх було зарезервовано у ПриватБанку після націоналізації.

Одним з основних інструментів управління NPL є реструктуризація кредитного портфелю. Під процедурою фінансової реструктуризації розуміють зміну істотних умов за попереднім договором з метою пом'якшення вимог до боржника у зв'язку з його фінансовими труднощами та необхідністю створення сприятливих умов для виконання ним зобов'язань за активом (зміна процентної ставки; часткове прощення боргу; зміна графіка погашення боргу (строків і сум погашення основного боргу, сплати процентів/комісій); зміна розміру комісії) шляхом укладання додаткової угоди з боржником. За останні роки банками державного сектору України здійснено реструктуризацій на загальну суму близько 11 млрд грн, з них 47 % (5 млрд грн) згідно Закону України «Про фінансову реструктуризацію» [3]. Банки державного сектору також ведуть активну роботу з врегулювання проблемного портфелю.

В галузевому розрізі значний у більшості базових галузей частка непрацюючих кредитів зменшується. Так, найменші частки проблемної заборгованості спостерігаються в наступних галузях : сільське господарство, легка промисловість, енергетика та транспорт. Основними причинами такого зменшення можна назвати списання безнадійних боргів та фінансова реструктуризація або ж зростання корпоративного портфелю завдяки новому кредитуванню в окремих секторах ,таких як добувна промисловість, олійно-жирова тощо. В свою чергу, найбільші частки NPL здебільшого показують оптова та роздрібна торгівля.

Основні фактори покращення кредитних портфелів:

1. Зростання нового роздрібногo кредитування (майже на 30%) покращило якість роздрібногo портфелю: за 8 місяців 2019 частка непрацюючих кредитів у цьому сегменті зменшилася на 6,55 в.п. до 39,5 % [2];

2. Значні реструктуризації кредитного портфелю держбанками на суму більше 30 млрд грн за рахунок механізму добровільної фінреструктуризації. Це дозволило держбанкам (без ПриватБанку) з початку року знизити рівень NPL з 55 до 49 %.

Таким чином, якість загального кредитного портфеля підвищилася майже в усіх групах банків. Найбільш відчутно – у приватних та іноземних фінінстановах (без банків з російським капіталом) до 20,2 %. Найбільші п'ять іноземних банків мають частку непрацюючих кредитів лише 13 %.

Як ніколи вчасно було прийнято Постанову НБУ № 97 «Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України», що за прогнозами експертів має позитивно вплинути на зменшення NPL. Проте, вважаємо що рівень NPL в Україні все ще залишається високим та потребує подальшого врегулювання із застосуванням закордонних практик, зокрема Сінгапуру, де частка NPL близько 1,2 % .

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=123459&showTitle=true
2. Офіційний сайт НБУ у Фейсбук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/NationalBankOfUkraine/>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mof.gov.ua/uk/news/chastka_npl_v_bankakh_derzhavnogo_sektoru_skorotilas_zha_rezultatami_pershogo_pivrichchia_2019-1823

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У РЕКЛАМНО-ПОЛІГРАФІЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Рубцова А. І.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Горященко Ю. Г.)

Сьогодні в умовах фінансової кризи, осмислюються і напрацьовуються нові підходи у організації, та плануванні поліграфічних підприємств. Держава, оцінивши масштаби і місце інформаційної, в тому числі, видавничо-поліграфічної сфери в суспільному процесі, намагається допомогти їй зайняти належне місце, вивести на нові шляхи розвитку та вдосконалення. Цій справі мають прислужитися постійні зусилля Уряду, його законодавчі ініціативи, практичні підходи, спрямовані на підтримку та координацію програм щодо залучення інвестицій, впровадження нових технологій, розвитку інформаційної інфраструктури в регіонах та областях.

Майже до середини 2000-х років, коли не було великої кількості конкурентів, ціна виробленої поліграфічної продукції була визначальним фактором поведінки споживачів при виборі виробника. Сьогодні конкуренція значно зросла і споживач насамперед ставить якість. У поліграфічному секторі економіки активно утверджується тенденція до збільшення кількості господарюючих суб'єктів. Нині налічується 2 тисячі підприємств різних форм власності.

Інтеграція України в Європу таких промислових споживачів як підприємства харчової, хімічної, легкої промисловості, банківської, будівельної, телекомунікаційної, страхової, рекламної галузі тощо розширюватиме попит на поліграфічну пропозицію. Так, за прогнозами експертів, попит на папір і картон, основну сировину галузі, в Україні, починаючи з 2012 р, наступні 3-4 роки щорічно зростав на 20-25%. Світовий ринок зростатиме у середньому на 2,8-3% щорічно. При цьому щорічне зростання секторів упаковки, етикетки та рекламно-поліграфічної продукції очікується на значно вищому рівні - біля 4%.

Специфічною частиною поліграфічної діяльності виробника є процес виробництва рекламно-поліграфічної продукції (РПП) [1].

Однією з головних особливостей ринку РПП є те, що внаслідок його перспективності у процес взаємодії сьогодні залучені майже всі підприємства вітчизняного видавничо-поліграфічного комплексу. Зацікавленість виробників у цьому типі поліграфічної продукції пояснюється низкою взаємопов'язаних факторів. По-перше, ринок РПП знаходиться на перетині двох ринків – поліграфічного і рекламного, кожний з яких відноситься до зростаючих, а це суттєво підсилює його перспективність. Українська рекламна галузь у цілому так само як і целюлозно-паперова промисловість демонструє високі обороти.

Поліграфічні підприємства на рекламному ринку України виконують роль не тільки виробників реклами, але й можуть виступати у якості засобів розповсюдження за допомогою її розміщення на товарах власного виробництва – у книгах, зошитах, газетах тощо. Однак, останнє значно ускладнює відокремлення обсягу ринку РПП, спеціальний облік якого в Україні поки не ведеться. У більшості випадків це пов'язано із тим, що РПП є складовою як традиційної медійної реклами, так і складовою немедійної реклами.

Процеси розвитку інформаційних технологій, які сприяли би появі великої кількості електронних видань та перерозподілу рекламних бюджетів рекламодавців на рекламу в Інтернет, знижуватимуть темпи зростання ринку РПП.

Однак слід зазначити, що на ринку ХХІ ст., незважаючи на сучасне прагнення споживачів пошуку кращої пропозиції, вони більш схильні співпрацювати із тими суб'єктами ринку, яких вони добре знають, що і стає головною метою рекламної діяльності підприємства-виробника. Це дозволяє споживачам знижувати їх ризики придбання неякісних товарів [2].

Підбиваючи підсумки, наголосимо, що спад, який переживає видавничо-поліграфічна галузь, пояснюється не тільки загальноекономічною кризою, а й багатьма факторами, пов'язаними із ігноруванням специфіки цієї важливої сфери економіки і культури з боку деяких владних структур. Основним завданням молодшого покоління поліграфістів є впровадження нових технологічних та економічних рішень. Засобом залучення іноземних фірм та закордонного досвіду в поліграфію, ми зможемо підняти економічний рівень галузі.

Список використаних джерел:

1. Назарова Л. І. Підвищення ефективності функціонування видавничо-поліграфічного комплексу регіону : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.10.01 / Л. І. Назарова; НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2005. – 20 с.

2. Ткаченко А. М. Вплив світової кризи на розвиток рекламно-поліграфічної галузі в Україні / А. М. Ткаченко, С. В. Телін // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Випуск 42. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_42_20.pdf

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Самокіна Г. В., Трофімов А. А.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Жадько К. С.)

Прибуток підприємства є основною рушійною силою ринкової економіки, джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спонукає до здійснення за позичень, що у кінцевому підсумку, може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Саме тому, проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням для економіки України в сучасних умовах [1].

Процес управління прибутком підприємства базується на певному механізмі. Основними елементами у структурі механізму управління прибутком є: державне правове і нормативне регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства; ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства; система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Далі розглянемо методи управління прибутком на підприємстві. Існує кілька методів: економічні методи (спонукання); організаційно-розпорядчі методи (примусу); соціально-психологічні методи (переконання).

У процесі формування прибутку необхідно враховувати фактори, що впливають на нього. Вони поділяються на дві групи: зовнішні і внутрішні. До зовнішніх належать: рівень інфляції; система оподаткування; політика держави по формуванню доходів; вплив природних і географічних умов на виробництво і реалізацію продукції; транспортні умови; конкуренція та ін. До внутрішніх факторів впливу на прибуток належать: обсяг діяльності; ціни на послуги; кваліфікація працівників; інновації на підприємстві; виробничі потужності [3].

Основними показниками, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Відповідно на зміну обсягу реалізації

продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельність. [4].

Для того щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримувало прибуток, пропонуємо такі шляхи і методи збільшення прибутку і рентабельності (табл. 1).

Таблиця 1

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції [5]

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.	1. Зниження собівартості продукції.
2. Поліпшення якості продукції.	2. Підвищення продуктивності праці.
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду.	3. Скорочення невиробничих витрат.
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ. робочої сили і робочого часу.	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу.
5. Диверсифікація виробництва	5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку.
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва.
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною та ін.

Запропоновані заходи можуть використовуватися вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості своєї діяльності нинішніх умовах в Україні. [5].

Значення прибутку полягає в тому, що він є основним джерелом фінансування розвитку підприємництва, вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх умов інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку, який є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства [6].

Список використаних джерел:

1. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // Молодий вчений. 2017. – Вип. № 2. – С. 299–303.
2. Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства / С. О. Тульчинська, Т. П. Ткаченко, О. І. Скоробогатий // Ефективна економіка. – 2018. – № 2.
3. Мізюк Б. М. Процес формування та розподілу прибутку на підприємстві (на прикладі ЛДОНКК) / Б. М. Мізюк, Г. С. Пенцак // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 95–98.
4. Галушка О. Р. Особливості формування прибутку підприємства / О. Р. Галушка // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 131–134.
5. Гаватюк Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та управління підприємствами. Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет – 2017. – Вип. 9. – С. 363–367.
6. Дуляба Н. І. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. І. Дуляба, С. О. Корнілов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 238–242.

ОПЕРАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ У ПАРАДИГМІ ФІНАЛІЗАЦІЇ БАЗЕЛЬ ШІ

Лантєв І. О.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Прийняття постанови правління Національного банку України № 64 «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» від 11.06.2018 є продовженням імплементації регулятором принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, як міжнародного органу контролю у впровадженні високих та єдиних стандартів в сфері банківського регулювання та нагляду у світі, який утворила «стратегічна десятка» або держав, що входять до складу G10. [2]

Базельський комітет з банківського нагляду являє собою регулярний форум банкірів різних країн і не має статусу наднаціональної і правової організації. Вимоги до банківської діяльності, сформульовані Базельським комітетом, мали рекомендаційний характер аж до 2010 року, коли за наслідками опрацювання уроків кризи світовій фінансовій спільноті висунуто обов'язкові стандарти Базеля ШІ.

На відміну від міжнародних стандартів та документів, які носять загальний рекомендаційний характер, як для банківських так і небанківських установ типу ISO 31000:2018 або COSO ERM, що визначає вимоги до організаційної структури, дотримання основоположних принципів та внут-

рішніх нормативних документів юридичної особи щодо оцінки, управління та розрахунку очікуваних збитків від тих чи інших поточних або майбутніх ризиків, відповідна постанова Національного банку України чітко регламентує вимоги саме до банківських установ щодо створення багаторівневої системи з управління ризиками у кожній банківській установі, а саме:

- внесення змін до організаційної структури і створення відповідного структурного підрозділу (комітету ради банку) з управління та диверсифікації ризиків у кожній банківській установі;
- ухвалення положення радою відповідного банку про систему управління ризиками;
- внесення змін до бюджету банку задля забезпечення фінансування відповідного підрозділу та його ефективного функціонування в рамках операційної діяльності фінансової установи;
- створення підрозділу контролю за дотриманням норм національного та міжнародного законодавства (комплаєнс-менеджмент);
- забезпечення кількості персоналу, достатнього для управління ризиками за організаційної структури та масштабів діяльності відповідного банку;
- чітка регламентація функцій, обов'язків, повноважень та відповідальності осіб, залучених до системи управління ризиками;
- впровадження моделі «трьох ліній захисту» в системі бізнес-процесів та при організації системи розрахунків.

Постановою Національного банку України № 64 впроваджено чіткий перелік ризиків, щодо яких мають бути визначені кількісні та якісні критерії їх оцінки у конкретній банківській установі. Банки або банківські групи запроваджують організаційні заходи задля попередження ризиків, створюють культуру управління ризиками і як результат – запроваджують вимірні стратегії, політики, методики і процедури задля оцінки та запобігання негативним наслідкам в операційній діяльності.

Виділяють наступні групи ризиків:

1. Кредитний ризик;
2. Ризик ліквідності;
3. Процентний ризик банківської книги;
4. Ринковий ризик;
5. Операційний ризик;
6. COMPLAENS ризик;
7. Інші ризики, які банк визнає суттєвими.

Постанова регламентує впровадження інтервальної оцінки та аналізу значної кількості банківських показників, що має проводитися на постійній основі. Передбачений поглиблений аналіз дотримання нормативів до капіталу, обігових коштів та норм обов'язкового резервування затверджених регулятором.

Національний банк України розвиває обов'язковий інструмент контролю - GAP-аналіз, що показує «часові провали» та касові розриви між ви-

могами та зобов'язаннями банку. На сьогодні проводять оцінку за двома відповідними видами:

1. Контрактний – аналіз за термінами договорів та контрактів, як основних інструментів управління банківськими активами та похідними інструментами;

2. Прогнозний – той же аналіз за вже наявними договорами та екстраполяція наявних даних задля припущень щодо укладання нових контрактів (кількість, суми, часові проміжки за виплатами).

Не менш важливим є аналіз концентрації зобов'язань банку за значимими групами/інструментами, а саме коефіцієнтів концентрації в загальних зобов'язаннях банку за найбільшими вкладниками, кредиторами, контрагентами, банківськими продуктами, тощо. [1]

Підсумовуючи, можемо стверджувати що інструментарій, який впроваджено постановою правління Національного банку України № 64 від 11.06.2018 р. є першим важливим кроком на шляху розбудови банківських систем управління ризиками. Запропонований перелік заходів забезпечує можливості для створення ефективної моделі управління ризиками у банківській установі.

Список використаних джерел:

1. Постанова правління Національного банку України № 64 «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» від 11.06.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>

2. COSO (2017). Enterprise Risk Management – Integrated Framework, April 2017 // <https://www.coso.org/Pages/erm.aspx>

3. International standard on auditing 320: «Materiality in planning and performing an audit analysis». Online access mode: <http://www.ifac.org/system/files/downloads/a018-2010-iaasb-handbook-isa-320.pdf>.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Мартинюк А. Е.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає подальше удосконалення форм кредиту, формування ефективної кредитної системи. Рушійною силою в даному напрямку може стати зміна підходів до кредитування фізичних та юридичних осіб, яке направлене на підвищення життєвого рівня населення та забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Виділяють такі етапи процесу кредитування:

1. Подання заявки клієнтом за спеціальною формою. На цьому етапі оцінюються сильні й слабкі сторони майбутнього позичальника та об'єкта кредитування;

2. Вивчення кредитоспроможності клієнта, що робиться за допомогою матеріалів, отриманих безпосередньо від позичальника; матеріалів, що знаходяться в архіві і базі даних самого банку;

3. Розробка умов процесу кредитування, підготовці й укладанні кредитного договору, графік погашення кредиту відповідно до строків оборотності того виду капіталу, на формування якого видається позика. Після досягнення згоди за всіма питаннями підписується кредитний договір;

4. Після підписання кредитної угоди працівник кредитного відділу оформляє бухгалтерські документи, які містять вказівки щодо відкриття позичкового рахунку та видачі кредиту;

5. Заключний етап процесу банківського кредитування полягає в поверненні кредиту разом з відсотками [2].

Процес банківського кредитування включає в себе сукупність взаємозв'язків позичальника і банку з приводу здійснення кредитної операції. Саме від правильної організації процесу кредитування у банку та розподілу повноважень між відповідними службами та підрозділами банківської установи залежить ефективність прийняття рішення щодо кредитного проекту, що сприятиме мінімізації ризиків кредитної діяльності банківської установи в цілому.

Тільки на підставі результатів ретельної аналітичної роботи банк робить висновки про здатність клієнта повертати борги та вирішує видавати або не видавати кредит. Але часто при наданні кредиту банк оцінює кредитоспроможність клієнта не досить ретельно. Це спричиняє збільшення ризику банку при кредитуванні та збільшення обсягів проблемних кредитів.

Наявність значної кількості непрацюючих кредитів є однією з головних загроз банківського сектора. Високий кредитний ризик, що вимагає від банків формувати додаткові резерви під такі кредити [4].

У зв'язку з прийняттям Національним банком України нових підходів до системи управління ризиками в банках України, що затверджено Постановою №64 від 11 червня 2018 року, зростає долученість ради банку в своїй наглядовій функції до створення потужної культури управління ризиками, що дає змогу банку протистояти ймовірним потрясінням та загрозам, створити надійну інформаційну систему щодо управління ризиками та звітування про них.

Положення вимагає від банків більш поглибленого підходу до побудови та функціонування системи управління ризиками, адекватного особливостям діяльності банку, характеру і обсягам банківських та інших фінансових послуг. Запровадження вимог Постанови сприяє підвищенню загальної довіри вкладників та кредиторів до банківської системи, що має вирішальне значення для її ефективного функціонування [1].

Також Постановою НБУ № 64 встановлюються вимоги щодо управління ризиками під час запровадження нових продуктів та значних змін в діяльності банку, зокрема щодо необхідності оцінки ризиків до моменту їх впровадження.

Процес управління та врегулювання проблемної заборгованості банки повинні розпочинатися ще на ранніх стадіях кредитного процесу, передбачаючи можливість своєчасної та повної ідентифікації проблемних кредитів з урахуванням типу позичальника[3].

Впровадження нових нормативних вимог забезпечить поліпшення ситуації в банківській сфері для того, щоб стабілізувати процеси кредитування:

- зменшувати ризики, які виникають при видачі споживчих кредитів (наприклад, за рахунок запровадження кредитного страхування та ін.);
- підвищувати фінансову грамотність населення, задля розуміння ризиків і вигод використання фінансових послуг;
- постійно зміцнювати довіру до банківської системи, підвищувати ступінь захищеності вкладників і кредитоодержувачів;
- знизити ймовірність кредитування недобросовісних позичальників і зменшити кількість проблемних кредитів, використовуючи при цьому механізми реструктуризації й списання боргу;
- підвищувати кваліфікацію працівників банку.

Список використаних джерел:

1. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>.

2. Бондаренко Л. А., Стародубцева Т. В. Оцінка портфеля проблемних кредитів комерційних банків України в контексті забезпечення стабільності банківської системи //Вісник Університету банківської справи Національного банку України – 2014. – № 2 (20). – С. 169–172.

3. Новіков В. Кредитне бюро: проблеми та рішення // Вісник НБУ. – 2011. – № 8. – С. 52–58.

4. Стешенко О.Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О. Д. Стешенко, А. П. Нікітенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 327–330.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Яковлева О. М.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Петруня Ю. Є.)

Стратегічне управління відіграє ключову роль в ефективному використанні функціональних можливостей підприємства.

В даний час в умовах відносної стабілізації економіки України перед багатьма підприємствами постала проблема забезпечення зростання та розвитку. З огляду на існуючий брак інвестиційних ресурсів, зростання фактору невизначеності зовнішнього конкурентного середовища ринків, нестабільність умов та інше, яість стратегії набуває особливого значення. Пошук реальних резервів зростання та розвитку підприємств можливо

здійснити в рамках стратегічного управління підприємством в умовах існуючого конкурентного середовища.

Стабільне функціонування підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України являє собою складний процес, який визначається багатьма соціально-організаційними, фінансово-економічними, виробничими, маркетинговими факторами, що утворюють цілісну систему зв'язків, відносин та взаємодій. У цих умовах на перший план виходять питання удосконалення стратегічного управління розвитком підприємств, бо ефективне управління забезпечує підприємству його адаптацію до мінливої ринкової ситуації та дозволяє успішно розвиватися.

На мою думку, розробка стратегії підприємства включає в себе два основних моменти: уточнення поточних завдань стратегії, вибір стратегії з урахуванням проведеного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища.

На функціонування та розвиток підприємства впливає багато факторів його зовнішнього і внутрішнього середовища. Саме в зв'язку з цим доцільно проведення їх аналізу, їх класифікації, бо ефективне стратегічне управління розвитком підприємства забезпечується на основі вибору стратегій його розвитку з урахуванням саме дій системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Також в умовах жорсткої конкурентної боротьби і швидко мінливої ситуації на ринку підприємства повинні розробляти як оперативні та поточні плани, так і довгострокову стратегію розвитку. Саме системний аналіз дає можливість розглядати проблему стратегічного управління підприємством, як результуючу економічної і соціальної стабільності підприємства.

Методичні підходи до дослідження вдосконалення стратегічного управління розвитком підприємства, перш за все, засновані на вивченні динаміки зміни життєвого циклу випущених товарів або послуг. Сукупний дохід залежить від конкурентоспроможності кожного окремого товарного виробу, тим самим параметри життєвого циклу продукту, що випускається, можуть істотно вплинути на економічну ефективність підприємства, в цілому на його розвиток.

Важливим аспектом дослідження стратегічного управління є розробка і обґрунтування рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи його функціонування на підприємстві. Можна виділити основні етапи структурно-логістичної моделі вдосконалення стратегічного управління на підприємствах:

- оцінка ефективності стратегічних альтернатив, реалізованих в минулих стратегічних періодах;
- визначення поточного профілю організації;
- оцінка наявного формату стратегічного управління з точки зору ступеня його формалізації, специфіки, ефективності та інструментальної бази.

Стратегічний план повинен бути гнучким, він повинен реагувати на зміни всередині та за межами організації, а для цього потрібні дуже великі

зусилля та великі витрати. Необхідно також створення служб, які здійснюють відстеження оточення та включення організації в середовище, служб маркетингу, служб стратегчного аналізу.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що стратегічне управління, яке орієнтоване на досягнення певних результатів у розвитку підприємства, в цілому можна розглядати як динамічну сукупність взаємопов'язаних управлінських процесів: визначення місії та стратегічних цілей, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, визначення стратегії розвитку підприємства, розробка функціональних стратегій, розробка стратегічних планів, виконання стратегічних планів, контроль та оцінка їх виконання.

Завдання вдосконалення стратегічного управління підприємством залежать від конкретних умов, що склалися на підприємствах за певний період часу. Процес стратегічного управління буде успішним в тій мірі, в якій вище керівництво бере участь у формулюванні цілей та в якій мірі ці цілі відображають цінності керівництва і реалії ситуації. Та для того, щоб привести в дію організовану систему і отримати позитивний результат, необхідний не тільки вплив на цю систему певного керуючого органу чи особи з використанням певних інструментів впливу (методів стратегічного управління), але й використання рекомендацій щодо перенесення набутого іноземного досвіду з урахуванням специфічних умов розвитку ринкової економіки України.

Список використаних джерел:

1. Клейнер, Г. Б. Стратегія підприємства / Г. Б. Клейнер. – М. : Діло, 2008. – 568 с.
2. Портер, М. Конкурентна стратегія. Методика аналізу галузей та конкурентів / М. Портер. – М. : Альпіна Бізнес Бук, 2005. – 453 с.
3. Проблемы программно-целевого планирования и управления / под ред. Г.С. Поспелова. – М. : Наука, 1981. – 464 с.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал. – М. : Равновесие, 2004. – 462 с.

ТУРЕЦЬКА КРИЗА: ВПЛИВ НА ПОЗИЦІЇ КРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Рудь-Вольга Д. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Малюта І. А.)

В умовах зниження кредитних рейтингів Туреччини міжнародними рейтинговими агентствами Moody's і S&P на один рівень - з "Ba3" до "B1" та з "BB-" до "B+" відповідно, перейшовши у «високо спекулятивний» рівень надійності, та агентством Fitch, що знизило довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті з "BB+" до "BB", в національній валюті – з "BBB-" до "BB+", що відповідає «спекулятивному» рівню надійності, стає необхідним аналіз політичного та економічного становища Турецької Республіки.

З погляду на загальний стан економіки країни слід відмітити що за 15 років ВВП Туреччини збільшився втричі, досягши позначки в 851 млрд дол. США у 2017 році, порівняно з 231 млрд дол. США в 2002 році. Однак у 2018 році зростання ВВП було невеликим та становило 2.6%. Показник ВВП на душу населення останні 5 років демонструє падіння, досягнувши у 2018 році позначки -11.3% (порівняно з -2.6% у 2017 році) [1].

З початку 2018 року ліра втратила більше 40% до долара, спровокувавши зростання цін на продовольство і пальне та штовхнувши інфляцію до 25,2 % у жовтні, що стало найвищим рівнем за останні 15 років. Курс турецької ліри до долару США станом на 13.05.2019 становив 6.1 (середній курс 2017 року 3.6; 2018 року – 4.8). Економісти неодноразово наголошували на необхідності підвищення процентних ставок. Проте Центробанк країни довгий час утримувався від підйому вартості запозичень на тлі тиску з боку Реджепа Таїпа Ердогана, який називає себе "ворогом процентних ставок". Президент також надав собі право призначати та звільняти керівництво Центробанку Туреччини, що є прямим порушенням принципу незалежності. У зв'язку з цим міжнародні агенції знизили суверенні кредитні рейтинги Туреччини, посилаючись на побоювання щодо верховенства права та темпів економічних реформ. Рекордне підвищення рівня інфляції в країні все ж спонукало ЦБТ підвищити відсоткові ставки, зробивши запозичення більш дорогими. В результаті найбільше втратив бізнес з продажу авто і ринок нерухомості, а також промислові підприємства. Через це збільшився рівень безробіття, який на початку 2019 року досяг позначки 14.7 % (у 2018 р. показник становив 11%).

На настроях інвесторів значним чином відображується також і політична ситуація в країні. Після поразки на муніципальних виборах у Стамбулі у березні 2019 року правлячої Партії справедливості і розвитку (АКР) було проведено повторний перерахунок голосів, який довів перемогу Екрема Імамоулу [2]. Однак АКР продовжувало звинувачувати опонентів у фальсифікації виборів та наполягло на переобранні мера міста. Необґрунтовані звинувачення з боку Ердогана та неправомірна процедура переобрання мера Стамбула негативно вплинули на позиції країни у світовому господарстві.

22 березня 2019 року турецький фондовий ринок пережив різкі коливання: турецька ліра протягом дня падала на 5.42% по відношенню до долара. Фондовий індекс Borsa Istanbul (BIST-100) знизився на 3.45%, спустившись нижче 100000 пунктів, що призвело до глобального розпродажу активів на ринках. Аналітики впевнені, що обвал ринку був спровокований відповіддю президента Туреччини на твіт Дональда Трампа про можливе визнання суверенітету Ізраїлю над сирійськими Голанськими висотами.

З іншого боку, зростаюча напруга між США та Туреччиною щодо затриманого американського пастора Ендрю Бренсона ретельно відстежувалася на ринку. 10 серпня Америка застосувала до Туреччини санкції у ви-

гляді збільшення тарифів на залізо і сталь. Обмінний курс спостерігався на рівні 7, на ринку існувала велика невизначеність і паніка. У той час як Агентство з регулювання та нагляду за банками знижувало ліміти свопів у банках, Центральний Банк за допомогою заходів ліквідності зменшив коефіцієнти валютних резервів, щоб запобігти скупченню валюти на ринку. Завдяки вжитим заходам ринок заспокоївся і обмінний курс опинився нижче рівня 6.50.

Серед останніх подій, що також суттєво вплинули на позиції Туреччині у світовій економіці, стала заява президента Туреччини від 31 серпня 2018 року щодо закупівлі російських зенітних ракетних систем С-400. США стверджували, що С-400 несумісні з системами НАТО і можуть загрожувати літакам F-35. У зв'язку з цим США призупинили постачання Туреччині деталей для винищувачів F-35, припинили вчити турецьких пілотів літати на ньому та попередили про виключення Туреччини з програми виробництва та продажу винищувачів. До реальних причин рішення Анкари піти на конфлікт із Вашингтоном заради російської техніки на думку міжнародних оглядачів слід віднести не лише технічні, але й політичні аспекти, такі як загальний антизахідний курс Ердогана, який має особисті причини для недовіри США через нібито співпрацю Сполучених Штатів із Фетхуллахом Гюленом, якого в Анкарі звинувачують в організації військового перевороту в країні [3].

Через такі особливості економіки як висока залежність країни від зовнішніх ресурсів, які у своїй більшості представляють запозичення, ніж прямі інвестиції, та великий обсяг відкритої валютної позиції приватного сектору, останні зміни валютних курсів спричинили значні витрати в економіці Туреччини. Серед головних причин турецької кризи слід виділити як внутрішні фактори, такі як невживання правильних і своєчасних заходів ЦБТ та політичну нестабільність у країні, так і зовнішні, як, наприклад, низка суперечок країни із США та антизахідний курс Президента Туреччини в цілому.

Список використаних джерел:

1. Turkey GDP – Gross Domestic Product [Електронний ресурс] // Сайт Countryeconomy.com. – Режим доступу : <https://countryeconomy.com/gdp/turkey>
2. Sabah Yerel Seçim 2019 [Електронний ресурс] // Сайт новин Sabah. – Режим доступу : <https://www.sabah.com.tr/secim/31-mart-2019-yerel-secim-sonuclari/>
3. Thomas Karako / Coup-proofing? Making Sense of Turkey's S-400 Decision [Електронний ресурс] // Сайт Center for Strategic and International Studies. – Режим доступу : <https://www.csis.org/analysis/coup-proofing-making-sense-turkeys-s-400-decision>

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Тумановська О. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Васильєва В. Г.)

Сучасне суспільство без бюджетних установ і організацій навряд чи можна уявити, як би стрімко не розвивались ринкові відносини з їх приватною власністю і комерційними інтересами. Заробітна плата є головним елементом відтворення робочої сили. Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів працівників бюджетних установ до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою.

Державна політика у сфері регулювання оплати праці є одним із ключових факторів боротьби з бідністю, тому оплата праці має стати одним із важливих об'єктів соціальної політики держави. Незважаючи на економічне зростання в країні, досягнути зниження рівня бідності та поліпшення соціальної політики не вдалося. Дослідження низького рівня заробітної плати у значної частки населення дозволяє стверджувати, що Україна належить до трійки найбідніших країн Європи. За даними Всесвітнього банку в Україні понад 70 % населення належить до категорії бідних. Особливістю українських реалій є й те, що певна частка зайнятого населення, в тому числі висококваліфікованих працівників, належать до категорії бідних саме через низький рівень доходів від зайнятості. Тобто, навіть маючи роботу, людина фактично не може нормально відтворювати себе на ті кошти, які їй платить держава або роботодавець.

Заробітна плата є основною складовою грошових доходів населення, впливає на загальні показники соціально-економічного розвитку держави та є дієвим мотиватором до праці.

Важливе значення має чітка організація обліково-аналітичної роботи розрахунків з оплати праці, оскільки вона є найбільш відповідальною і трудомісткою. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності. Закон України Про бухгалтерський облік в рівній мірі поширюється на всіх юридичних осіб, до яких відносяться і бюджетні організації. Бухгалтерський облік у бюджетних установах виконує свої конкретні завдання, має специфічні об'єкти, ведеться за окремим планом рахунків і балансу, який відрізняється від балансу госпрозрахункових підприємств та організацій.

Оплата праці – система відносин, пов’язаних із забезпеченням встановлення і здійснення роботодавцем виплат працівникам за їх працю відповідно до законів, іншими нормативними актами та трудовими договорами.

Організація обліку оплати праці по праву займає одне з центральних місць у всій системі обліку в бюджетних установах. Питання оплати праці є найгострішими в період ринкових трансформацій.

В основу розрахунку заробітної плати бюджетної установи покладена тарифна система оплати праці, яка охоплює: тарифні сітки, тарифні ставки, посадові оклади, схеми посадових окладів та тарифно-кваліфікаційні характеристики. Основними формами оплати праці в бюджетних установах є погодинна й відрядна, але переважає, як правило, погодинна оплата.

Виплати та надбавки оплати праці бюджетної установи складаються: з розряду працівника, надбавки за вислугу років, за вчене звання або ступінь, матеріальної допомоги, преміювання, надбавки за високі досягнення у праці або за виконання особливо важливої роботи, які мають свої особливості.

Складовою всіх витрат, що здійснюються в бюджетних установах, є видатки на оплату праці, на які припадає у середньому від 60 до 85 % сукупних витрат, що здійснюються ними. Таким чином, облік видатків на оплату праці є одним із найважливіших напрямків роботи облікового апарату кожної бюджетної установи.

Крім того, має місце суміщення професій (посад), тобто виконання працівником поряд зі своєю основною роботою, обумовленою трудовим договором, додаткової роботи з іншої професії (посади). Поряд із суміщенням професій (посад) може застосовуватися сумісництво, тобто виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час в тій же або іншій установі, організації.

Всі працівники отримують заробітну плату два рази на місяць.

Головним документом завдяки якому планується та обліковується фонд заробітної плати бюджетної установи є кошторис, який затверджується на календарний рік. Форма документу є зручною, оскільки в ній відображається фінансування установи в розрізі видатків: оплата праці, нарахування на оплату праці, електроенергія, газопостачання, водопостачання тощо.

Документальне оформлення розрахунків з оплати праці здійснюється на основі таблицю обліку використання робочого часу, штатного розпису, наказів про зарахування або переміщення, звільнення працівників, розпоряджень про відпустки та інші документів.

Організація обліку заробітної плати ведеться за меморіально-ордерною формою бухгалтерського обліку. Облік розрахунків за заробітною платою включає не тільки процедури нарахування та виплати заробітної плати, а й визначення обсягу та перерахування утримань із заробітної плати.

Отже, заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій та важливих соціально-економічних явищ. Тому, облік праці та заробітної плати є одним із найважливіших у системі обліку в бюджетній уста-

нові, який ведеться в обов'язковому порядку. Оплата праці є найвагомішою складовою всіх видатків бюджетних установ, а їх облік є однією з найважливіших ділянок або напрямів облікового процесу.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996–XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 30.09.2019).

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Зюзіна М. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Даценко В. В.)

У сучасних підприємствах одним з найбільш ефективних інструментів впливу на результат компанії є управління маркетинговою діяльністю. Зважаючи на мінливий бізнес-клімат, який відзначається зростаючою конкуренцією, необхідним стає вдосконалення діяльності підприємства в цілому, а зокрема його маркетингової складової, що надасть компаніям можливості збільшити свої конкурентні переваги на вітчизняному та зовнішньому ринках. Загострення конкурентного середовища обумовлює необхідність пошуку нових підходів до забезпечення конкурентоспроможного розвитку сучасного підприємства. Часто причиною недостатньої прибутковості компаній є неефективна система управління маркетинговою діяльністю. В зв'язку з цим, дослідження питань вдосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємств та вироблення на цій основі необхідних методичних рекомендацій є досить актуальним. [1]

Дослідження проблем управління маркетинговою діяльністю знайшло відображення у працях таких науковців, як І. В. Мосійчук, М. В. Волкова та ін. Питання оцінювання ефективності маркетингової діяльності знайшли відображення у роботах низки вітчизняних вчених-економістів, серед яких слід відзначити праці Н. В. Бутенка, А. Ф. Павленко та ін. Втім, як свідчать результати досліджень, на сьогодні в вітчизняній науковій літературі відсутнє комплексне вивчення управління маркетинговою діяльністю в умовах конкурентної боротьби.

На сьогодні маркетингова діяльність підприємства це креативна частина комплексної управлінської діяльності, завдання якої полягає не тільки в розвитку ринку товарів, послуг і робочої сили шляхом оцінки потреб споживачів, а також у проведенні практичних заходів для задоволення цих потреб, створення брендінгу, PR-компанія. За допомогою цієї діяльності координуються можливості виробництва, реалізація і розподіл товарів і послуг, а також визначається, які кроки необхідно зробити для просування товару на ринок та для продажу товару або послуги кінцевому споживачеві.

Економічну змістовність маркетингової діяльності відображають об'єктивні умови розвитку ринку, який в сучасних економічних умовах втрачає хаотичність і підпадає під регулюючий вплив встановлених господарських зв'язків, де важлива роль відводиться кінцевому споживачеві. Споживач, як правило, висуває свої вимоги до товару, його якості, техніко-економічних характеристик, кількості, термінів поставки і тим самим створює передумови для розподілу ринку між виробниками (суб'єктами підприємницької діяльності). В таких умовах зростає значення конкуренції, завоювання ринків збуту, боротьби за споживача. [2] Питання лідерства на ринку тих чи інших товарів та послуг примушує підприємництво постійно досліджувати й моніторити потреби споживачів і запити ринку, який висуває високі вимоги до якості і конкурентоспроможності товарів, послуг.

Постійне удосконалення маркетингової діяльності, зміна підходів до її реалізації – об'єктивна необхідність орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на врахування ринкового попиту, потреб і вимог споживача. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому та його господарських підрозділів. В загалі, при формуванні стратегії розвитку підприємства питання формування ефективної маркетингової діяльності є досить важливими. [3]

Враховуючи особливості і специфіку кожної галузі національної економіки науковці запропонували види маркетингової діяльності, які можуть також відрізнятися залежно від домінуючої філософії маркетингу на конкретному підприємстві, в конкретній галузі, володіючи при цьому певними сильними і слабкими сторонами. Всі цілі маркетингової діяльності стосуються в основному процесу виробництва і розподілу товарів і послуг, просування їх на ринок, тобто маркетингова діяльність орієнтована на продукт або послугу. Широта асортименту товарів, робіт, послуг є однією з основних переваг підприємств, адже більший портфель торгових марок підвищує вірогідність продажу.

Одним з головних завдань підприємства при забезпеченні конкурентоспроможності діяльності є проведення оцінки маркетингової діяльності, що в свою чергу вимагає здійснення пошуку більш нових підходів до вищезазначеної оцінки, що мають враховувати умови розвитку сучасного конкурентного середовища. [3]

Таким чином, в сучасних ринкових умовах, для того, щоб діяльність підприємства була прибутковою, фінансово стабільною необхідно постійно здійснювати моніторинг щодо внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство повинно постійно розвивати свою маркетингову діяльність, змінювати її з урахуванням потреб сьогодення, передбачувати події і ситуацію у майбутньому, щоб не поступатися суперникам в умовах жорсткої конкуренції, задовольняти диференційовані запити споживачів, удосконалювати свої внутрішні процеси, ставити перед персоналом реальні цілі, надаючи для їх досягнення свободу творчих дій з пріоритетом ділових процесів, орієнтованих на споживача.

Список використаних джерел:

1. Бутенко Н. В. Основи маркетингу : підручник [Електронний ресурс] / Н. В. Бутенко. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/> (13.03.2014 р.).
2. Волкова М. В. Напрями вдосконалення маркетингової діяльності підприємства / М. В. Волкова. // Економіка та управління підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 281–286.
3. Мосійчук І. В. Особливості управління маркетинговою діяльністю підприємств в Україні / І. В. Мосійчук. – 2017. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/id/eprint/25081>

ДЕРЖАВНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Туболец І. І., Сіліна І. С.

Державне регулювання банківської системи та впровадження сучасних антикризових заходів впливу на раптові зовнішні та внутрішні загрози є основою збалансованої фінансової системи.

Державне антикризове регулювання банківської системи зумовлює створення низки заходів подолання негативного впливу можливих загроз стійкості та ефективного функціонування банківського сектору. Тому актуальним є питання, результативності та своєчасності застосування державних рішень щодо попередження і нейтралізації кризових явищ в даному секторі економіки.

Нездатність уникнення та подолання ризиків, а також недостатність ресурсів вважається головною причиною скорочення кількості банків в країні. Визнання цього спонукає створення системи контролю, аналізу та захисту банків від фінансових ризиків та банкрутства.

Одним із інструментів регулювання банківської діяльності НБУ є встановлення економічних нормативів для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому

У таблиці 1 наведено дані щодо дотримання банками нормативів капіталу та ліквідності.

Таблиця 1

Динаміка дотримання банками нормативів капіталу та ліквідності (у загальному по системі) за 2014–2018 рр.

Станом на:	Н1 Регулятивний капітал (млн. грн.)	Н2 Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	Н4 Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	Н5 Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	Н6 Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)
01.01.14	204 975,9	18,26	56,99	80,86	89,11
01.01.15	188 948,9	15,60	57,13	79,91	86,14

01.01.16	129 816,9	12,31	78,73	79,98	92,87
01.01.17	109 653,6	12,69	60,79	102,14	92,09
01.01.18	115 817,6	16,10	55,55	108,08	98,37

Джерело: складено авторами за даними [2]

За даними таблиці 1 бачимо, що банки в основному дотримувалися нормативів Н1 та Н2 протягом 2014–2018 рр., слід зазначити, що у 2015 та 2016 рр. спостерігається значне скорочення нормативу достатності регулятивного капіталу (з 18,26 % у 2014 р. до 12,31 % у 2016 році). Однак у 2018 р. спостерігається поступове збільшення даного показника до 16,10 % . Не зважаючи на те, що цей показник не досягає рівня 2014 р., можна стверджувати, що ситуація у банківській сфері покращилась.

Результативність роботи банків у в більшій мірі визначається ступенем їх ліквідності. Оптимальний рівень ліквідності забезпечує вчасне, у повному розмірі здійснення розрахунків, платежів, виплат вкладникам, пасивно-активних операцій.

Виконання нормативів Н4, Н5, Н6 означає здатність банку здійснювати свої функції та в необхідному обсязі виконувати свої зобов'язання протягом 30 днів у кризовий час, що в результаті позначається на стабільності банківської системи.

Щодо нормативів Н4, Н5 та Н6 можна стверджувати, що вони виконуються в повній мірі та з кожним роком значення зростають: миттєвої ліквідності (Н4) з 56,99 % у 2014 р. до 60,79 % у 2017 р. і скорочення до 55,55 % у 2018 р.; поточної ліквідності (Н5) з 80,86 % у 2014 р. до 108,08 % у 2018 р.; короткострокової ліквідності (Н6) з 89,11 % у 2014 р. до 98,37% у 2018 р. Дані показники є свідченням того, що активи банків зростали швидше, ніж зобов'язання. Тому для збалансування цієї ситуації НБУ дозволив формувати кошти обов'язкових резервів на єдиному коррахунку, що повинно сприяти вивільненню додаткових коштів і покращенню ситуації з ліквідністю [1].

Антикризове управління банківським сектором забезпечується урядом, центральним банком та менеджментом кожного окремого банку. Для його реалізації урядом розробляються різноманітні антикризові інструменти. До найпоширеніших можна віднести:

- рефінансування, введення тимчасових адміністрацій;
- регулювання рівня мінімального резервування, видача стабілізаційних кредитів;
- реструктуризація заборгованостей, зменшення витрат внаслідок скорочення мережі банківських філій (особливо неприбуткових), тощо [1].

Таким чином, основною умовою формування стабільної економіки держави вважається стійкість та надійність банківської системи. Функціонування результативного механізму антикризового управління істотно обумовлюється ефективністю і цілеспрямованістю реалізації НБУ грошово-кредитної

політики, крім цього послідовністю та необхідністю використання різноманітних інструментів грошово-кредитного регулювання.

Антикризові методи регулювання банківської діяльності повинні бути орієнтовані на оптимізацію фінансових показників банківського сектору в цілому, так і окремо будь-якого банку. Це дасть можливість зменшити розрив диспропорцій розподілу ресурсів з метою урахування їх ризиків, які присутні у реальному секторі економіки.

Список використаних джерел:

1. Павленко Л. Д. Система державного антикризового управління банківською системою як основа стабільного функціонування вітчизняної економіки Інвестиції: практика та досвід. 2019. – № 2. – С. 48–55.

2. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua>

ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕФЕКТИВНОГО ІНТЕГРУВАННЯ У ВИРОБНИЧЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Бєлік А. Ю.

(Науковий керівник – д.ф.г.е., доцент Лобза А. В.)

Основою будь-якої організації є люди, оскільки саме вони забезпечують ефективне використання будь-яких видів ресурсів, наявних у розпорядженні організації, і визначають її економічні показники, забезпечують ефективну діяльність і конкурентоспроможність. Саме від грамотно організованої усієї системи роботи з людськими ресурсами задля досягнення цілей організації залежить позиція підприємства на ринку вироблення продукції чи надання послуг. Однією із складових такої системи є оптимальне входження новачка в організацію – усіх видів його адаптації, від виробничої до соціальної.

Дослідженню питань системи роботи з персоналом, зокрема і адаптації, присвятили свої праці такі науковці, як: Р. Л. Акофф, С. Б. Алексєєв, Н. В. Білошкурська, Ж. Крисько, П. М. Куліков, Л. А. Растрингін. У своїх дослідженнях науковці розкривають сутність адаптації як процесу пристосування параметрів суб'єкта до невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності їх функціонування протягом усього життєвого циклу [4]. Також адаптація розуміється дослідниками як процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і всередині нього, тобто здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності у відповідності до вимог зовнішнього середовища[1].

Головною умовою успішної трудової діяльності фахівців є попит на ринку праці стосовно відповідних спеціальностей та якості професійної підготовки. Сприяння ефективному працевлаштуванню фахівців та ство-

рення платформи для комунікації між працівниками, роботодавцями та органами державної влади є найважливішими умовами ефективної інтеграції. І саме професійна адаптація покликана сприяти активній інтерналізації систем нових ролей, видів поведінки і форм діяльності, що розглядається як керований процес. Вхідження особи у трудову діяльність, практична перевірка правильності професійного вибору, успішне професійне становлення працівника, що супроводжується впливом з боку особистості на умови, в яких ця праця здійснюється, являє собою професійну адаптацію як один із найважливіших етапів професійного процесу самореалізації людини[2].

До організаційних рішень стосовно успішно застосовуваних сучасних технологій процесу управління адаптацією можуть бути віднесені наступні:

- організація семінарів, курсів, інших подібних заходів з адаптації;
- проведення індивідуальних бесід лінійного керівника або наставника з новим співробітником;
- інтенсивні короткострокові курси для керівників, які вперше вступають на цю посаду;
- проведення організаційно-підготовчої роботи при введенні інновацій;
- спеціальні курси підготовки наставників;
- використання методу поступового ускладнення завдань, які виконуються новим працівником (однак, у цьому випадку необхідний поточний контроль з конструктивним аналізом помилок, допущених при виконанні завдань, а також впровадження системи додаткового заохочення співробітників за успішне вирішення поставлених завдань);
- виконання разових громадських доручень для встановлення контактів нового працівника з колективом;
- виконання разових доручень щодо організації роботи органу управління (виробничої наради, ради директорів);
- підготовка заміни кадрів при їх ротації;
- проведення спеціальних рольових ігор щодо згуртування співробітників і розвитку групової динаміки[3].

У світовій практиці вже набули широкого вжитку і досить вдало використовуються такі ефективні технології адаптації персоналу, як наприклад, метод занурення, *job shadowing*, *buddying* тощо. Наприклад, основною метою методу занурення, що використовується при адаптації працівників керівних посад різного рівня і передбачає повне занурення новачка в практичну діяльність з першого дня роботи, є швидке входження такого співробітника в трудовий процес. Такий метод адаптації може застосовуватись для випробувального терміну керівників, яким необхідно з перших днів роботи показати здатність самостійно приймати рішення, проявляти відповідальність, певні особисті якості та демонструвати той професійний управлінський рівень, на який розраховує керівництво організації.

Таким чином, в загальному вигляді адаптація уявляє собою процес пристосування особистості до умов діяльності підприємства, що забезпечує підвищення ефективності його функціонування.

Список використаних джерел:

1. Капітанець Ю. О. Стратегічна адаптація підприємства до зовнішнього середовища / Ю. О. Капітанець // Науковий вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2007. – № 599. – С. 257–261.
2. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38–42.
3. Крушельницька О. Управління персоналом: Навчальний посібник/ О. Крушельницька, Д. Мельничук. – 2-е вид., перероб. й доп. – К. : Кондор, 2005. – 304 с.
4. Мосійчук І. В. Зарубіжний досвід формування та ефективного використання кадрового потенціалу / І. В. Мосійчук. // Економічна стратегія розвитку підприємств: регіональні аспекти. – 2010. – С. 127–129.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Калюжна В. А.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Малюта І. А.)

Машинобудування є однією з основних галузей національної економіки, розвиток якої є визначальним напрямом діяльності країни, оскільки саме вона характеризує науково-технічний прогрес народного господарства країни, забезпечуючи інші галузі основними засобами.

Автомобільна промисловість представляє найбільш глобалізований комплекс машинобудування. Тому не дивно, що значна кількість транснаціональних корпорацій сформувалась саме в цій галузі.

Принципово важливе значення для аналізу сучасних тенденцій у автотранспортній промисловості має теорія міжнародного бізнесу. В ній висвітлено майже всі аспекти діяльності транснаціональних корпорацій. Посилення конкуренції на світовому ринку між найбільшими транснаціональними корпораціями, а також їх спільна науково-технічна політика відображають сучасну стратегію автомобільних корпорацій [1].

Економічні реалії подальшої концентрації капіталу і загострення конкурентної боротьби для автомобільних корпорацій різко підвищують значення формування та реалізації стратегії їх розвитку. На світовому ринку автомобілів має місце і представляє практичний інтерес концепція динамічної конкуренції, згідно з якою конкуренція розуміється як двокомпонентний процес лідирування і переслідування, а інновації одних підприємств, які дають їм значні вигоди і, внаслідок диференціації виробників, постійно порушують рівновагу на ринку, спонукають до активності інших.

Світове автомобілебудування стає все більш інтернаціональним. Зростає частка прямих зарубіжних інвестицій, саме виробництво виходить за рамки держав. Однак ступінь транснаціоналізації автомобільних компаній сильно різниться і залежить від специфіки економічної стратегії материн-

ських корпорацій, від ємності національних ринків тих країн, в яких вони зародилися. Інтернаціоналізація виробництва і процес глобалізації світової економіки мали істотний вплив на розміщення автомобілебудування в країнах і регіонах світу [2]. Так, якщо раніше можна було говорити про розміщення підприємств американського, японського або західноєвропейського автомобілебудування, то в даний час говорять про розміщення виробництв автомобільних ТНК різних країн, оскільки частка виробництва і продажів в закордонних філіях компаній часто перевищує виробництво в рамках національних кордонів. Автомобіль під маркою якого-небудь національного виробника може бути зібраний в будь-якій точці земної кулі. Автомобіль може бути також повністю виготовлений на території країни походження ТНК з вузлів і компонентів, створених за кордоном.

Внаслідок фінансової кризи 2008 р. світове автомобілебудування, за виключенням Китаю, знаходилося в списку найдепресивніших галузей світового господарства. Провідні автомобільні компанії світу звернулися з проханням надати багатомільярдні позики до урядів своїх країн. Криза сприяла скороченню світового виробництва у 2009 р. на 12,4%, та вже наступного року автомобільна промисловість почала виходити з рецесії.

У структурі світового автомобілебудування станом на 2018 р. переважає виготовлення легкових автомобілів (73,7 %), виготовлення легких вантажівок становить 22 %, вантажівок – 4,4 % та автобусів – 0,3 % [3].

В світі сформувалися три головні ареали виробництва легкових автомобілів: азіатський, американський і західноєвропейський. У 2018 р. було випущено понад 70 млн нових легкових автомобілів (у 2017 р. – 72,9 млн од.). Лідери – Китай (33,3% світового виробництва), Японія (11,8 %), Німеччина (7,3 %) [3].

У світовому виробництві автомобілів станом на 2018 р. перше місце посідає Китай (29,1 %). За ним зі значним розривом слідує США (майже 11,8 %) і Японія (10,2 %). Четверте і п'яте місце поділили між собою Індія (5,4 %) і Німеччина (5,4 %). У десятку країн входять також Південна Корея, Мексика, Іспанія, Канада, Бразилія. Виробництво також налагоджено у Франції, Таїланді, Великобританії, Туреччині [4].

Провідні країни з автомобілебудування, такі як Японія, США, Німеччина, Південна Корея, Китай мають по декілька ТНК, штаб-квартири яких розташовані саме цих країнах. Десятка лідерів компаній-автогігантів має частку понад 65% загального світового виробництва автомобілів всіх видів і марок. Серед головних за обсягами продажів можна виділити «Toyota» (Японія), «Folkswagen Group» (Німеччина), «Daimler» (Німеччина), «General Motors» (США) та «BMW Group» (Німеччина) [5].

Список використаних джерел:

1. Вергун В. А. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун. – К. : ВПЦ Київський університет, 2009. – 690 с.

2. Бодрова Н. Е. Аналіз світових тенденцій розвитку автомобільної промисловості / Н. Е. Бодрова, К. П. Булатов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 78–83.

3. Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles – [Електронний ресурс.] – Режим доступу – <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics/>

4. Проноза, П. В. Світове автомобілебудування: сучасні тенденції та перспективи розвитку [Текст] /П. В. Проноза //Бізнесінформ. – 2015. – № 8. – С. 118–125.

5. Forbes/The World's Biggest Public Companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/global2000/list/#industry:Auto%20%26%20Truck%20Manufacturers>

ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Сугакова Д. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордієнко В. О.)

За ринкових умов господарювання підприємствам і організаціям необхідно швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і адаптувати свої організаційні структури до цих змін. Ефективним способом такого адаптування може бути функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Основою ФВА є дослідження не об'єкту, а його функцій, оскільки саме функції, затрати і рівень їх виконання цікавлять споживача.

Об'єктами функціонально-вартісного аналізу можуть бути: конструкції виробів, технологічні процеси, процеси управління, будівельні об'єкти, банківські операції, тобто практично все, що пов'язано із здійсненням будь-яких витрат. Слід констатувати, що практика застосування функціонально-вартісного аналізу лежала в площині конструкторських розробок і метод практично не використовувався для удосконалення систем управління організацією [1–5].

Функціонально-вартісний аналіз системи управління організацією має великі можливості, оскільки являється не лише методом аналізу, що дозволяє виявити резерви і недоліки, але і методом обґрунтування і розробки заходів щодо вдосконалення систем управління, впровадження організаційних заходів.

Функціонально-вартісний аналіз може бути використаний для вирішення питань вдосконалення організаційної структури апарату управління, уточнення функцій окремих функціональних підрозділів і посадовців, підвищення якості процесів обґрунтування, вироблення, ухвалення, прийняття і реалізації управлінських рішень, вдосконалення кадрового, інформаційного і технічного забезпечення системи управління виробництвом, регламентації процесів управління. В кінцевому рахунку застосування ФВА для оптимізації організаційних структур дозволяє підвищити їх результативність при зменшенні затрат на утримання робітників.

Починаючи з 1974 р. ФВА почав використовуватись в електротехнічній промисловості, а з початку вісімдесятих років – в машинобудівній галузі Радянського Союзу[4].

У науковій економічній і технічній вітчизняній літературі були досить широко висвітлені питання теорії і практики застосування функціонально-вартісного аналізу для технічних виробів і систем. Багато міністерств випустили свої відомчі методики і положення, які стандартизували процедури застосування ФВА в галузі. З числа наукових видань по ФВА можна відзначити «Справочник по функционально-стоимостному анализу» авторів М. Г. Карпуніна і Б. І. Майданчика [3], також «Основы финансового функционально-стоимостного анализа» В. А. Щербакова та Є. А. Приходька [2]. Але робіт і публікацій по практиці застосування ФВА організаційних структур, підприємств в СРСР, із його неприйняттям капіталізму і ринкових умов господарювання практично не було, та і бути не могло, оскільки це йшло в розріз із концепціями соціалістичного виробництва. Це знайшло своє віддзеркалення в практичній відсутності відповідних розробок, наукових публікацій і навчальних видань не тільки в період радянської влади в СРСР, але і протягом перехідного періоду до ринкових відносин в Україні.

Даний факт означає високий рівень актуальності і наукових досліджень, і прикладних розробок, і застосування ФВА організацій та підприємств в умовах вдосконалення управління національною економікою.

Завдання фахівців центру визначення трудомісткості полягає у встановленні міри витрат праці на виконання необхідного об'єму робіт за певний період. Міра витрат праці може бути оцінена або безпосередньо у робочому часі персоналу необхідної кваліфікації на виконання конкретної функції, що доручається йому, або вартістю робочого часу фахівця, що виконує ці функції.

За допомогою методу розстановки пріоритетів визначається ступінь значущості функцій в балах та розрахунок значущості функцій.

Основні положення попарних порівнянь методу розстановки пріоритетів:

$$F_{ij} = \begin{cases} 1,5, & \text{если } F_i > F_j; \\ 1, & \text{если } F_i = F_j; \\ 0,5, & \text{если } F_i < F_j, \end{cases}$$

де $F_i > F_j$ означає що i -я функція переважніша, чим j -я; $F_i = F_j$ означає, що порівнюються однакові функції; $F_i < F_j$ означає, що i -я функція менш важлива, чим j -я.

Після порівняння розраховується інтегрована оцінка, одержана як сума результатів попарного порівняння функцій. Нормована інтегрована оцінка розраховується як відношення інтегрованої по конкретній функції до суми інтегрованих оцінок по всім функціям.

Інтеграційний розрахунок оцінок уривається після того, як різниця між інтегрованими оцінками стає достатньо мала, на думку фахівця, що визначає значущість функцій. Як показник значущості функцій вибирається інтегрована оцінка останнього порядку.

Таким чином, метод функціонально-вартісного аналізу може бути використаний для оптимізації організаційних структур управління.

Список використаних джерел:

1. Мезенцев Ю. А. Функционально-стоимостной анализ. Инструменты и модели: учебное пособие / Ю. А. Мезенцев, Т. В. Преображенская. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2005. – 122 с.

2. Щербаков В. А. Основы финансового функционально-стоимостного анализа : учеб. пособие / В. А. Щербаков, Е. А. Приходько. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2005. – 164 с.

3. Справочник по функционально-стоимостному анализу / под ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с.

4. Моисеева Н. К. Функционально-стоимостной анализ в машиностроении. Теория и практика. – М. : Электроника, 2004. – 365 с.

5. Щербаков В. А. Основы управленческого функционально-стоимостного анализа : учебное пособие / В. А. Щербаков, В. И. Шаронов, Н. А. Щербакова. – Новосибирск : МАН, 1999. – 180 с.

АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сіліна І. С., Новікова Л. Ф.

У нинішніх умовах ведення господарської діяльності під час інтеграції українських підприємств у світову економіку, значущим елементом збільшення їх конкурентоспроможності вважається інноваційна діяльність.

Інновації – це один з найголовніших факторів збільшення конкурентоспроможності економіки. Стимуляція інноваційної діяльності для держави є посилом загальноекономічного розвитку.

Інноваційна діяльність підприємств характеризується реалізацією нових технологічних процесів та інноваційних товарів і послуг.

На рисунку 1 показано динаміку впровадження технологічних процесів та частку підприємств, що впроваджували інновації. Протягом досліджуваного періоду не спостерігається стабільності цих показників. У 2015 році кількість нових технологічних процесів скоротилася до 1217 од., а в 2016 році різко зросла до 3489 од., але в 2017 році показник знову зменшився майже вдвічі на 1658 од. та становив 1831 од.

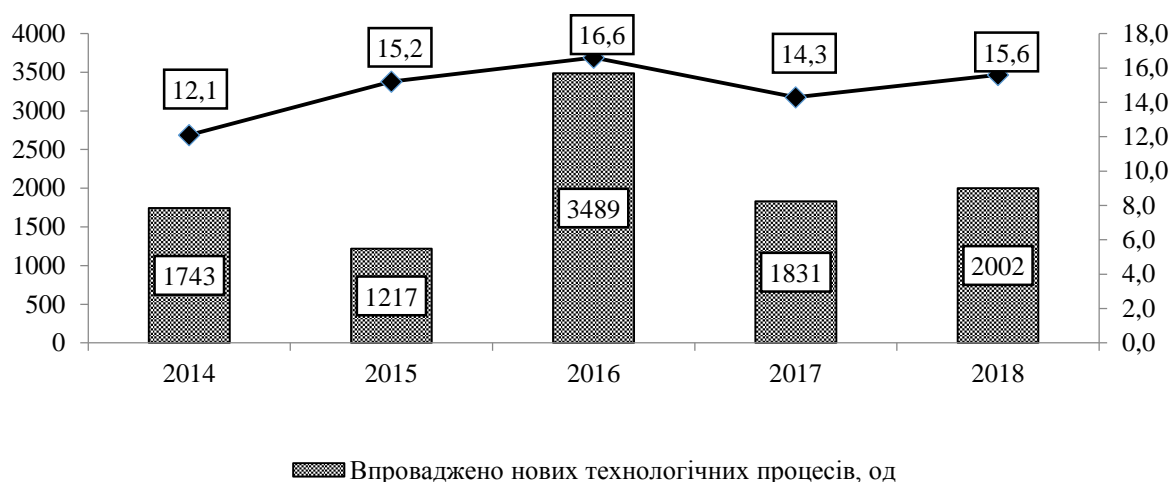


Рис. 1. Динаміка впровадження нових технологічних процесів та частки підприємств, що впроваджували інновації [2]

Незважаючи на збільшення цього показника у 2018 році до 2002 од., нині існує спад інноваційної діяльності промислових підприємств. Динаміка питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств мають нестабільну і негативну тенденцію.

Дані показники є доказом існування ряду проблем, що мають місце в українській економіці, а саме:

- недосконалість законодавства у сфері інноваційної діяльності підприємств;
- відсутність належної інфраструктури та механізмів комерціалізації науково-технічних розробок. Зокрема проблема комерціалізації розглядається, говорячи що при процесі комерціалізації «відбувається не тільки трансформація результатів інноваційної діяльності в продукти чи послуги, а й підтверджується їх затребуваність на ринку та перспективність» [1];
- низький обсяг фінансування інноваційної діяльності підприємствами.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за 2014–2018 рр., млн грн [2]

Роки	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3
2018	12180,1	10742,0	639,1	107,0	692,0

Наведені в таблиці 1 показники свідчать, що інноваційна діяльність в Україні фінансується переважно за рахунок власних коштів. Державне фінансування становить лише 5,25 % у 2018 р. Розглянувши ці дані можна дійти висновку, що фінансування інновацій за рахунок власних коштів за період 2014–2016 р. у мало тенденцію до зростання, однак у 2017 р. спостерігається різке скорочення даного показника і знову збільшення у 2018 р.

Щодо фінансування іноземними інвесторами спостерігається протилежна ситуація: з 2014 по 2016 рр. показник поступово зменшується, в 2016 р. зростає на 84,4 млн. грн. та знову скорочується у 2018 році. Це може свідчити про недовіру інвесторів та високими інноваційними ризиками.

Зважаючи на те, що інноваційна діяльність вимагає великих вкладень, слід шукати нові джерела її фінансування. До таких можна віднести:

- впровадження інвестиційних проектів на державному та регіональному рівнях;
- спрощення податкової політики у сфері інноваційної діяльності, наприклад, надання інвестиційних канікул для розвитку пріоритетних сфер економіки;
- вдосконалення правової бази, яка створить більш сприятливі умови для впровадження інноваційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Грудцина Ю. В. Інноваційна діяльність в Україні: аналіз та прогнозування БІЗНЕСІНФОРМ. 2019. № 2. – С.78–84.
2. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА НЕСТАБІЛЬНОГО ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ

Пащина І. В.

(Науковий керівник – Лужанська Н. О.)

Логістична система за основним своїм призначенням охоплює і координує процеси виробництва, закупівлі та розподілення продукції, а також є досить корисною при стратегічному плануванні та прогнозуванні. Логістика є інструментом синтезу управлінських рішень, які приймаються в менеджменті, фінансах, підприємстві, маркетингу і т. д. Розвитку і становленню логістики сприяли інтеграційні зв'язки, які мають місце в економічних системах.

При традиційному підході задачі по управлінню матеріальними потоками вирішуються в кожному ланцюгу окремо. В цьому випадку управління господарчими процесами здійснюється за допомогою загальновідомих методів планування і управління виробничими та економічними системами. Ці методи можна також використовувати і при логістичному підході до управління мате-

ріальними потоками. Але перехід від ізольованої розробки досить самостійних систем до інтегрованих логістичних систем потребує розширення методологічної бази управління матеріальними потоками. Такий підхід до управління логістичними процесами потребує широкого використання економіко-математичних моделей та конструкцій.

Моделювання проблем виробництва, споживання, фінансів, маркетингу сприяє підвищенню гнучкості логістичної системи та забезпечує швидку адаптацію системи до змін в умовах мікро- та макросередовища. Управління логістичними процесами з широким використанням економіко-математичних моделей на сучасному етапі є дуже актуальним. Тому головним завданням даного розділу є дослідження комплексу питань моделювання процесів в логістичних системах та визначення основних методів, які можна використовувати для рішення задач в галузі логістики. Крім того, необхідно обґрунтувати можливість застосування програмно-цільового підходу до формування регіональних логістичних систем та розробити логістичну модель реалізації регіональної політики. Важливим завданням цього розділу є також розробка моделі оптимізації логістичної збутової системи регіону та оцінка результативності функціонування регіональної логістичної системи.

Управління логістичними системами відбувається так званими логістичними процесами, які діють як процеси перетворення стану системи в залежності від об'єкту (час, місце, склад, кількісні та якісні характеристики). Моделювання логістичної діяльності охоплює такі напрямки: організація розміщення виробничих об'єктів та матеріальних потоків; транспортування вантажів та їх підготовка до перевезення; організація фінансових інвестицій; організація використання відходів та вторинної сировини; управління процесами переробки сировини та матеріалів; організація погодженого матеріально-технічного забезпечення; планування процесів виробництва; забезпечення ресурсами; розподілення продукції.

Необхідно відзначити, що функція логістики, яка пов'язана з управлінням матеріальними потоками, сполучена із значними фінансовими витратами. При цьому саме реальні фінансові можливості логістичної системи є обмежуючим фактором в питаннях створення матеріальних запасів, закупівлі обладнання та багатьох інших операціях. Зниження фінансових витрат можливо тільки моделюванням задач узгодження рішень по взаємопов'язаним ланкам системи, використанням методу контролінгу, що регулює рівень запасів на основі принципу Парето-оптимуму.

Розвиток логістичних функцій в управлінні системами в умовах ринкових перетворень є передумовою створення моделей систем спеціальних типів. Основними методами, які можна використовувати для рішення задач в галузі логістики, є: методи системного аналізу; методи теорії дослідження операцій; кібернетичний підхід; прогнозування; теорія ризиків тощо. Використання цих методів дозволяє прогнозувати матеріальні потоки, будувати інтегровані системи управління та контролю їх руху, розробляти системи логістичного обслуговування, оптимізувати запаси та вирішувати інші задачі. Широке використання в логістиці мають різні методи моделю-

вання, тобто дослідження логістичних систем та процесів шляхом побудови та вивчення їх моделей. Під логістичною моделлю пропонується розуміти абстрактний чи матеріальний вигляд, логістичного процесу або логістичної системи, який використовується в якості їх заміника. В основі теорії та практики логістики лежить аналіз повної вартості, який є достатньо ефективним підґрунтям розробки теорії управління матеріальними потоками. Аналізуючи повну вартість, необхідно враховувати усі економічні зміни, які виникають при будь-яких змінах в логістичній системі. При цьому ідентифікуються та групуються усі витрати, що дозволяє зменшити сумарні витрати. Цей метод є дуже популярним, коли необхідно зробити вибір з двох або більше альтернатив.

Як відомо, моделювання базується на тому, що системи або процеси схожі між собою повністю чи частково. Основна мета моделювання – прогнозування поведінки процесу чи системи. Суттєвою характеристикою будь-якої моделі є ступінь схожості між моделлю та об'єктом, який моделюється. Досить широко в логістиці використовують експертні системи – спеціальні комп'ютерні програми, за допомогою яких фахівці приймають рішення з питань управління матеріальними потоками. Експертні системи використовуються на різних етапах логістичного процесу і значно полегшують рішення проблем, оскільки не потребують значного досвіду та витрат часу.

Список використаних джерел:

1. Венцель Е. С., Овчаров Л. А. Теория случайных процессов и инженерные приложения. – М., Наука, 1991. – 384с.
2. Воркут А. И., Калинин А. Г. Моделирование обслуживания автомобильным транспортом как накапливающейся системы. – В кн: Автомобильный транспорт. – К., «Техніка», 1975. – С. 24–30.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Ступнікова О. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Мещеряков А. А.)

Для здійснення ефективної господарської та комерційної діяльності банківська установа повинна мати у розпорядженні певну ресурсну базу. Забезпечення діяльності банків наявними ресурсами у вигляді депозитів є пріоритетним завданням його менеджменту, що визначає напрямок стратегії розвитку, шляхи досягнення конкурентних переваг та методи уникнення високого рівня ризику діяльності банківської установи.

Депозитна діяльність банківських установ займає важливе значення для розвитку не тільки банку, але й економіки країни загалом. Особливої актуальності дане питання набуває в умовах девальвації національної грошової одиниці, зростання інфляції, втрати платоспроможності деякими банківськими установами та зростання недовіри до банківської системи [1].

Роль депозитної політики відображається як на мікро-, так і на макрорівні. Значення депозитної політики на макрорівні полягає у формуванні достатньої та надійної ресурсної бази в рамках застосування банківського менеджменту; на макрорівні роль депозитної політики проявляється у можливості стимулювання збільшення депозитного ринку країни, а отже вирішення одного із найважливіших завдань соціально-економічного розвитку держави – формування необхідних інвестиційних ресурсів [4].

Серед факторів впливу на можливості банку залучати депозитні кошти можна виділити зовнішні (стан фінансового ринку, рівень інфляції, ризики, попит на банківські послуги, рівень банківської конкуренції, політика НБУ та Мінфіну України, регіональна специфіка та стан соціального становища) та внутрішні (стабільність ринку депозитних послуг, цінова політика банку, клієнтська база банку, кваліфікація і досвід персоналу банку, обсяги витрат банку на реалізацію депозитної політики).

Основними проблемами розвитку депозитної діяльності банків в Україні на сучасному етапі є:

- 1) формування недовіри до банківської системи у потенційного клієнта;
- 2) переважання короткострокових депозитних вкладів над довгостроковими, що обмежує активну кредитно-інвестиційну діяльність банківських установ;
- 3) відчутність алгоритму розроблення депозитної політики, яка є з однієї сторони є привабливою для клієнтів, а з іншої – прибутковою для банків;
- 4) низький рівень фінансової грамотності населення [3].

В умовах кризи банківської системи основними складовими депозитної стратегії банківських установ повинні бути стратегія розвитку та диверсифікації, стратегія проникнення та інноваційна стратегія. При цьому головне завдання депозитної стратегії полягає в поверненні довіри вкладників, що сприятиме збереженню та нарощенню депозитних ресурсів банку. Досягнення цієї мети може бути забезпечено шляхом використання нецінових методів управління депозитними ресурсами із застосуванням маркетингових інструментів [5].

Основними напрямками підвищення ефективності проведення депозитних операцій банківськими установами є наступні:

- запровадження диференційованих вимог до розмірів капіталів банків, що залучають депозитні строкові вклади від клієнтів;
- розробка масштабної інформаційної політики банку у сфері депозитної діяльності: якісне та своєчасне інформування громадян про переваги та можливості депозитів з метою підвищення фінансової грамотності населення;
- розроблення нових депозитних продуктів, які враховують особливості стану економіки країни та фінансового стану потенційного клієнта;
- розробка програми співпраці з клієнтом, яка полягає у тому, що спеціалісти банку складають детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік вперед, в якому враховуються податкові зобов'язання клієнта, управління активами, пропонують узгоджені дії;

– залучення до співпраці менеджерів з досвідом роботи (особливо зі знанням психології) для забезпечення більш продуктивної роботи з клієнтами;
– активна рекламна компанія щодо умов залучення вкладів та основних аспектів депозитної політики банку, з метою формування довіри у потенційних клієнтів [2].

Отже, на сучасному етапі ринок депозитів в Україні знаходиться в умовах загострення конкуренції та посилення вимог до діяльності банківських установ. Дана особливість визначає необхідність розроблення ефективних методів залучення коштів у фізичних та юридичних осіб з метою активізації кредитно-інвестиційної діяльності банку, поповнення капіталу – як головного показника надійності та стійкості банку.

Список використаних джерел:

1. Галапуп Л. Депозитна діяльність банківських установ України: сучасні реалії та перспективи розвитку // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. – № 4. – С. 58–72.
2. Довгань Ж. М. Удосконалення депозитної політики банківських установ // Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. 2015. – № 23. – С. 46–53.
3. Коваленко В. В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. – Вип. 4. – С. 834–837.
4. Продан М. В. Депозитні ресурси як основа успішної діяльності банків: теоретичний аспект, реалії і трансформації в Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. – № 23. С. 75–82.
5. Сушко Н. М. Проблеми формування та управління депозитними ризиками банків // Інтелект ХХІ. 2017. – № 2. С. 189–196.

ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Приходько С. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Падерін І. Д.)

Провідним аспектом оптимального функціонування сучасного підприємства в конкурентних умовах ринку є забезпечення ефективності його господарської діяльності. Розвиток підприємства проявляється через поліпшення параметрів виробничих або бізнес-процесів чи управління ними, внаслідок чого підвищується ефективність діяльності підприємства у поточному періоді порівняно з базовим. Про ефективну діяльність підприємства можна говорити тоді (за В. Парето), коли значення усіх цільових показників не погіршуються, а значення хоча би одного із них поліпшується за певний проміжок часу, або ж передбачається компенсація погіршення значень одних цільових показників, за рахунок поліпшення інших.

Економічною ефективністю вважають зв'язок між результатом діяльності і витратами, що здійснені для отримання цього результату.

У вітчизняній промисловості характерним є застосування груп показників використання матеріальних, енергетичних, трудових і фінансових ресурсів, завантаження обладнання та ефективності виробничо-господарської діяльності. Натомість у ринковій економіці інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень є не лише показники загальної внутрішньовиробничої звітності, але і особливості співпраці з ринком. Тобто до числа таких цільових показників крім економічних (рентабельність, прибутковість тощо), повинні входити й такі показники, як задоволення потреб і очікувань споживачів, удосконалення системи корпоративного управління, мотивування персоналу підприємства, поліпшення бізнес-процесу, задоволення потреб та інтересів акціонерів тощо [2].

Для формування загального висновку про ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників. Саме тому в західній економічній науці ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію.

Загалом основні показники можна групувати за такими напрямками діяльності підприємства: виробництво і освоєння нових видів продукції; матеріально-технічне забезпечення; праця і соціальний розвиток; інвестування; фінанси тощо. Крім того, показники можна класифікувати ще за такими ознаками, як економічний зміст, економічне призначення, спосіб відображення властивостей предмету дослідження тощо.

Розрізняють також за часовим горизонтом стратегічні та оперативні показники. Для стратегічних характерним є відбиття стратегічної сутності, а для оперативних – будь-яка сфера діяльності підприємства.

Дослідження показали, що до основних принципів формування системи показників оцінювання діяльності підприємств потрібно зарахувати [1]:

- зв'язок індикаторів зі стратегією розвитку підприємства у довгостроковій перспективі;
- релевантність (індикатори повинні чітко відображати головну мету і підпорядковані їй компліментарні цілі розвитку підприємства);
- цілісність охоплення усіх сфер діяльності підприємства та усіх ієрархічних рівнів управління, необхідність урахування як фінансових, так і нефінансових індикаторів;
- інтегрованість у систему менеджменту підприємства та інформаційна доступність індикаторів для усіх менеджерів;
- інформаційна прозорість, наочність та доступність індикаторів (у систему входять такі показники, які можна оперативно відстежувати і які не потребують значних коштів щодо їх формування, а також є простими для аналізу і зіставлення даних);
- взаємоузгодженість, взаємозалежність та збалансованість індикаторів;
- формальне представлення та кількісне вираження значень індика-

торів (розрахунок числових значень індикаторів за однозначними алгоритмами без жодних суб'єктивних оцінок, переведення якісних значень у кількісну шкалу на підставі теорії нечітких множин і формування лінгвістичних змінних);

– обмеженість кількості індикаторів (не більше 25).

Отже, сукупність взаємопов'язаних економічних показників, за допомогою яких можна отримати вичерпну кількісну та якісну інформацію про діяльність та розвиток підприємства, утворює систему економічних показників. Формування та впровадження такої системи сприяє обґрунтованому плануванню, дієвому контролюванню та оперативному регулюванню розвитку підприємства [3].

Так як ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію, дуже важливо, щоб кожен фактор та аспект, що впливає на ефективність виробничої діяльності був під моніторингом керівництва і щоб менеджмент міг адекватно реагувати на будь-які зміни кожного фактору, так як кожен фактор має значний вплив на досліджуваний показник. Таким чином, має бути реалізований жорсткий контроль над показниками ефективності використання матеріальних ресурсів, трудових ресурсів та основних виробничих фондів.

Список використаних джерел:

1. Гречко А. В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства / А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. Електронний журнал. Дніпро: Дніпровський державний аграрно-економічний університет. – 2016. – № 1.
2. Лізунова О. М. Забезпечення ефективності діяльності підприємства / О. М. Лізунова, О. О. Пуханов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – № 12 (Ч.1). – С. 187–190.
3. Мадрига Г. М. Теоретичні підходи до аналізу факторів впливу на ефективність діяльності малих підприємств / Г.М. Мадрига // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 739 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 16–21.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ

Гура П. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Ватченко О. Б.)

Прибуток це – важлива економічна категорія, яка характеризує результат господарської діяльності. Крім того прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є її основною і головною рушійною силою, основним мотивом діяльності підприємств [1].

Сутність прибутку вивчали і вивчають багато вчених, так творець класичної політичної економії – А. Сміт [2], розглядаючи роль прибутку у формуванні капіталу, зазначав, що «тільки в руках приватних осіб почи-

нають нагромаджуватися капітали...». Працю робітника він вважав джерелом збільшення вартості матеріалів, заробітної плати та прибутку. Прибуток у А. Сміта теж має трудове походження. Економіст писав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться ... до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга – прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати».

Представник класичної політичної економіки, Д. Рікардо вважав працю робітників основною, особливо наголошуючи, що "... у всіх країнах і в усі часи прибуток залежить від кількості праці, яка потрібна для постачання предметами необхідності робітників..." [3], тому прибуток у Д. Рікардо – це перевищення цінності над заробітною платою.

Англійський економіст Дж. С. Мілль вважав, що прибуток є засобом продуктивної сили праці, а її величина має бути не менша від суми відсотка на капітал, страхової премії і заробітної плати з управління. Якщо прибуток недостатній, то капітал вилучають із виробництва до того періоду, коли прибуток зросте. При процвітанні виробництва необхідне залучення додаткового капіталу [4]

Американський економіст П. Самуельсон трактування категорії «прибуток» дає у різних аспектах, а саме [5]:

- дохід від факторів виробництва (відсоток, рента, заробітна плата);
- винагорода за підприємницьку діяльність і запровадження технічних удосконалень;
- плата за ризик, невизначеність;
- монопольний дохід, тобто він породжується монопольним становищем.

Крім того він розглядає прибуток, як симбіоз наступних теорій: «продуктивності капіталу», відповідно до якої прибуток є результатом його функціонування; теорії «утримання», за якої прибуток є винагородою капіталіста за утримання від споживання та за підприємницьку активність; теорії «виробничої функції».

Виокремлюють такі теорії прибутку до визначення його сутності [6]:

Компенсаційна. Прибуток є платою підприємцю за ризик, за його послуги, за вкладений у виробництво капітал, а також за виконання організаційно-економічних функцій.

Функціональна. Прибуток виникає через недосконалість ринку, слабкість конкуренції і можливість підприємств утримувати монопольні переваги, що досягаються, зокрема, шляхом упровадження інновацій

Факторна. Прибуток є результатом взаємодії одного (підприємництва або капіталу), кількох (праці, землі, капіталу) або всіх факторів виробництва

Трудова. Прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, що створюється вирахуванням з продукту праці робітників на користь підприємця (неоплачена плата найманих працівників).

Психологічна. Прибуток є психологічним фактором, тобто підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, і завдяки цьому отримують прибуток.

Величина прибутку формується під впливом трьох основних чинників: собівартості продукції, обсягу реалізації, рівня діючих цін на реалізовану продукцію і є винагородою за здійснення підприємницької діяльності і з урахуванням її ризикованості.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування [7]. Водночас це – об'єкт оподаткування, джерело сплати податків, а відтак – джерело розв'язання соціально-економічних цілей держави.

Сутність прибутку розкривається у його функціях: стимулюючої, фінансової та функції оцінки. На наш погляд у XXI ст. необхідно додати ще й інноваційну функцію, бо прибуток є одним з джерел що формують інвестиційний фонд. Останній спрямован в майбутнє і пов'язан з інноваціями. Саме за допомогою інновацій підприємства мають конкурентні переваги.

Список використаних джерел:

1. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль. – К. : КНЕУ, 2012. – 198 с. – С. 37
2. Адам Сміт. Дослідження про природу і причини багатства народів / Адам Сміт ; О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. – К. : Наш формат, 2018 – 722с.
3. Рикардо Д. Сочинения. – Т.І, с.33
4. Мазурок, П.П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях : навч. посіб. / П. П. Мазурок. – К. : Знання, 2004. – 477с.
5. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон // Том 2. – Москва. – МГП «Алгон». – ВНИИСИ.-1992, 414 с., с. 221-237
6. Митяй О. В. , Теоретичні основи формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах / О. В. Митяй. Ефективна економіка № 11, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=785>
7. Лобан Л. А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л. А. Лобан. – М. : Сучасна школа, 2011. – 432 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Чепак А. І., Михальчук Л. В.

Актуальність теми є у тому, що сільське господарство відіграє важливу роль у забезпеченні населення країни продуктами харчування, промисловість – ресурсами, тобто сільське господарство дозволяє покращити життєвий рівень населення країни та стан її економіки у цілому.

Сільське господарство включає 2 галузі: тваринництво та рослинництво, основним завданням яких є забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості — сировиною й, відповідно, економіка країни й добробут населення значно залежать від розвитку галузей сільського господарства.

Основною організаційною формою господарств населення, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, є особисті селянські господарства (ОСГ), які можна віднести до малого бізнесу.

Нині в Україні налічується понад 4 млн. особистих селянських господарств, площа їхніх земельних ділянок становить 6,5 млн. га землі, половина якої використовується для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Це зумовлює соціально-економічне значення таких господарств, як чинника збереження землеробських і культурних традицій українського селянства [2].

Дослідження вкладу особистих селянських господарств у розвиток сільського господарства України висвітлено на рисунку 1.

Проведений аналіз вкладу особистих селянських господарств свідчить про те, що в сучасних умовах особисті селянські господарства виробляють 97,8 % картоплі, 86,1 % овочів, 80,9 % плодів і ягід, майже 80 % молока, понад 75 % яловичини і близько 60% свинини (рис.1).

При цьому слід зазначити, що тільки 20 % ОСГ в Україні відповідають світовим критеріям належності до виробників товарної сільськогосподарської продукції та фактично є сімейними фермерськими господарствами [1].

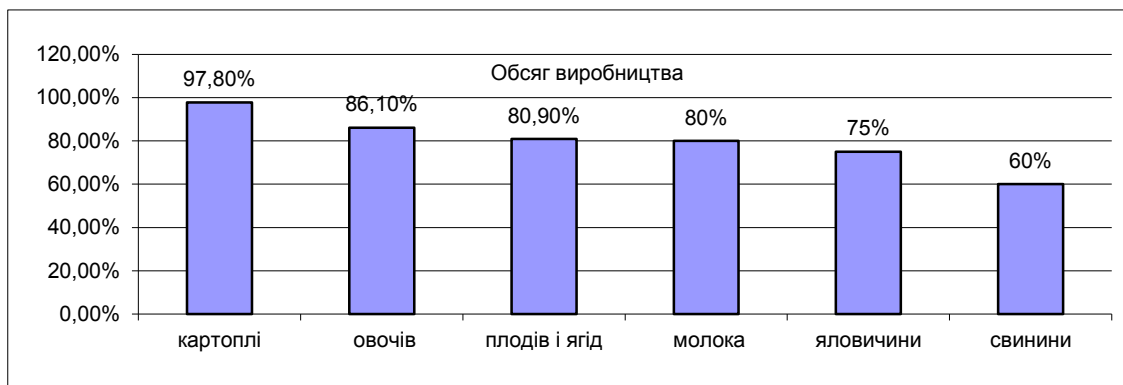


Рис. 1. Вклад особистих селянських господарств у розвиток сільського господарства України

Для того, щоб зрозуміти основні тенденції зміни складу та структури валової продукції в розрізі галузі, розглянемо цей показник по Україні в цілому за період 1990–2018 рр. Показник виробництва валової продукції на 1990 р. мав 282774,2 млн. грн., а у 2000 р. 151022,2 млн. грн., тобто спостерігається тенденція до зменшення на 46,6 %. У 2017 р. показник валової продукції сільського господарства становив 262451 млн. грн. В порівнянні з 2016 р. – 254640,5 млн грн, тобто спостерігається незначне зниження [3].

Аналіз галузевій структури сільського господарства України за період з 1990 до 2017 рр. дозволяє зробити такі висновки: за весь цей період галузь рослинництва перевищувала галузь тваринництва з 1990 по 2017 рр. – на 20,6 відсоткових пунктів: з 51,5 до 72,1 %; відсоток галузі тваринництва з кожним роком відповідно зменшувався – на 20,6 відсоткових пунктів: з 48,5 до 27,3 % [2].

Зменшення обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в Україні викликано існуванням низки проблем, до яких можна зарахувати:

Кадрова складова потребує негайних дій, щодо посилення впливу держави на підвищення престижу сільськогосподарського виробництва та розвитку інфраструктури на селі.

Для ефективної діяльності підприємств сільського господарства треба забезпечити їх економічну безпеку: фінансову, ресурсно-технічну, кадрову, виробничу, екологічну та збутову.

Збутова складова показує, що експорт продукції сільськогосподарських підприємств переважає над імпортом, при цьому експорт сільськогосподарських підприємств відображає сировинний характер економіки [4].

Підтримка з боку держави співвідношення галузей рослинництва та тваринництва в сільському господарстві, покращення умов для збільшення частки продукції тваринництва.

Вирішення проблем в сільському господарстві дозволить забезпечити збереження та розвиток малого бізнесу внаслідок отримання більших сум прибутку та зростання рентабельності як особистих селянських господарств, так і діяльності сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Економіка АПК, 2016, № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [Електронний ресурс] – eapk.org.ua
2. Статистичний збірник „Сільське господарство України” за 2017 рік / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
4. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства в контексті забезпечення його економічної безпеки [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/163037>
5. Сільське господарство України // Статистичний збірник 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підгурна Є. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Туболець І. І.)

В трансформаційних умовах сучасності, з появою нових конкуруючих суб'єктів на ринку, підприємства мають знаходитись на платформі фінансової стійкості та стабільності. Цих аспектів неможливо досягнути без оптимального співвідношення власних та позикових коштів, що складають собою ефективно сформовану структуру капіталу підприємства. Оптимальним спів-

відношенням власних та позикових ресурсів прийнято вважати показники 50 на 50 %, в країнах з розвинутою ринковою економікою це значення сягає від 60 до 70 % власних коштів підприємства, але цей відсоток може варіювати в залежності від галузевої приналежності підприємств, фінансової політики держави [1].

На рис.1 видно, що у вітчизняних суб'єктів господарювання переважає тенденція до збільшення частки залучених фінансових ресурсів, що провокує зростання їх залежності від зовнішніх джерел фінансування, а це в свою чергу, негативно впливає на діяльність підприємств та демонструє погіршення фінансового становища господарюючих суб'єктів.

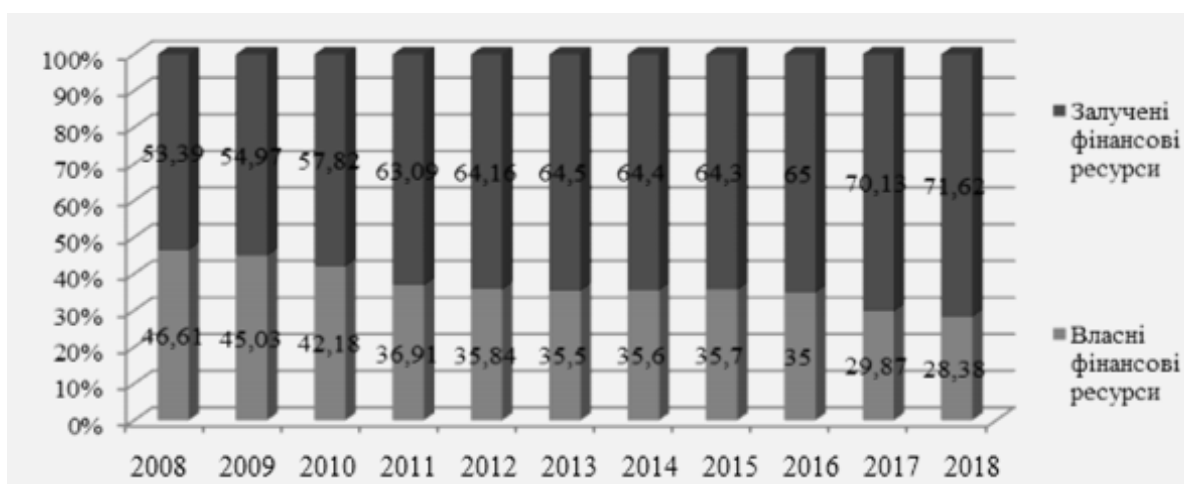


Рис. 1 Динаміка структури фінансових ресурсів підприємств України, % [2]

Зростання частки позикового капіталу може бути спричинено тим, що більшість вітчизняних підприємств мають обмежену кількість власних фінансових ресурсів, або взагалі їх відсутність. Залучення позикових коштів має бути обґрунтованим з боку суб'єкта господарювання та відповідати його фінансовій політиці, так як чим більша частка залученого капіталу, тим вищим є фінансовий ризик. Проте потрібно враховувати, що фінансування діяльності підприємств тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне, особливо в тих випадках, коли виробництво має сезонний характер. Тоді в окремі періоди будуть накопичуватися великі кошти на рахунках у банку, а в інші періоди їх буде бракувати.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємства, важливе значення має їх збалансованість, але як свідчить практика оптимальна структура капіталу постійно змінюється за рахунок впливу різноманітних факторів, а саме зростання питомої ваги коштів залучених із зовнішніх джерел, частки кредиторської заборгованості, яка спричиняє систему неплатежів та приводить до зниження інвестиційних можливостей підприємницьких структур. Загалом слід уникати як неконтрольованої кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення платоспроможності підприємств, так і надлишкових власних фінансових ресурсів, що можуть

сповільнювати виробничий розвиток через надмірне резервування накопичень і відволікання їх із виробничого процесу [3].

Підводячи підсумки, слід зауважити, що в структурі капіталу вітчизняних підприємств спостерігається тенденція до зменшення частки власних коштів, а це призводить до збільшення фінансового ризику. Оптимальним співвідношенням власного та залученого капіталу має виступати перевага власних коштів, що в свою чергу буде визначати економічну незалежність суб'єктів господарювання. Цього можна досягти за рахунок факторингу, вкладення власних коштів в прибуткові інвестиційні проекти, визначення потреби в інвестиціях та оцінки альтернативних джерел фінансування, розробки дивідендної політики тощо.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Салига С. Я., Дацій Н. В., Корецька С. О., Нестеренко Н. В. – Київ: ЦНЛ, 2006. – 240 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
3. Стеценко Я. Фінансові ресурси підприємства: джерела формування та ефективність їх використання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/30110.doc.htm

УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ

Заєць А. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Горященко Ю. Г.)

Комунікативні процеси мають одне з провідних значень в людському спілкуванні та розвитку. Саме комунікації відіграють одну з важливих ролей і в маркетингу. Запорукою успіху фірми сьогодні на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій із визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у господарської діяльності підприємства в цілому [1].

На сьогодні стає популярним використання інтегрованих маркетингових комунікацій. Інтегровані маркетингові комунікації (ІМК) – концепція, згідно з якою компанія ретельно обмірковує і координує роботу своїх численних каналів комунікації, рекламу в засобах масової інформації, особистий продаж, стимулювання збуту, пропаганду, прямий маркетинг, упаковку товару та ін. Це робиться з метою вироблення чіткого, послідовного і переконливого уявлення про компанію і її товари [2]. Ефективне управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями позитивно впливатиме на комерційний успіх підприємства, його прибутковість, забезпечувати його інвестиційну привабливість, підвищувати імідж та конкурентоспроможність. Процес управління інтегрованими комунікаціями маркетингу передбачає такі напрямки роботи:

1) узгодження цілей комунікацій маркетингу з корпоративними цілями компанії. При формуванні комунікаційних цілей потрібно враховувати

цілі компанії та її місію. Цілі повинні бути конкретними і вимірюваними, а також обґрунтованими з позицій закономірностей ринкового середовища;

2) узгодження стратегії маркетингових комунікацій зі стратегією компанії. Необхідно враховувати маркетингові цілі при проникненні на ринок, завоювання ринкової частки та позиціонуванні.

3) інтеграція в рамках маркетинг-міксу. В рамках інтеграційної комунікації особливого значення набувають такі комунікаційні інструменти, як сам продукт(товар), форма і методи його доведення до кінцевого споживача, а також персонал та його взаємодія зі споживачем;

4) формування марочного капіталу. Формування марочного капіталу включає в себе діяльність, спрямовану на проінформованість споживачів про марку і їхньої реакції на неї, на підвищення іміджу торгової марки та встановлення зв'язку між споживачами і торговою маркою.

Тобто, головними етапами управління ІМК є: 1. Ситуаційний аналіз. 2. Формування цілей та задач ІМК, узгодження їх з маркетинговими цілями та задачами. 3. Вибір стратегії ІМК. 4. Формування структури ІМК, забезпечуючи реалізацію стратегій із врахуванням типу ринку та цільових аудиторій. 5. Конкретизація тактичних рішень по оптимізації варіантів вибору інструментів, технологій та каналів реалізації ІМК. 6. Реалізація ІМК. 7. Моніторинг процесу реалізації ІМК, контроль та оцінка ефективності. 8. Корегування ІМК, при необхідності.

Саме інтеграційна комунікація дозволяє вирішити задачу інтеграційного маркетингу по створенню у відповідних цільових груп підприємства, єдиного іміджу і його діяльності шляхом гармонізації зовнішніх та внутрішніх аспектів не тільки окремих інструментів, але і всієї комунікаційної діяльності.

Інтегрування маркетингових комунікацій підвищує значимість комплексу просування. Це дозволяє зберегти єдине позиціонування в межах кожного цільового сегменту, інструменти комунікації підсилюють один одного і створюють ефект синергії.

Основним каналом інтерактивного маркетингу залишається Інтернет, який розглядається як один із засобів просування в комплексі маркетингових комунікацій. Маркетингові дослідження дають змогу стверджувати, що 50% споживачів зацікавлені в одержанні повідомлень про товари й послуги електронною поштою. Так, в автомобільному секторі 23 % споживачів уже одержують електронні розсилання, 36 % – зацікавлені в одержанні регулярної інформації з e-mail. У секторі продовольчих продуктів ефективними є онлайн купони: 70 % відвідувачів, що використовували купони, спробували при цьому новий продовольчий продукт. З іншого боку, 52 % споживачів нових продуктів відзначили, що спробували нові вироби у зв'язку з пошуком нових кулінарних рецептів в Інтернеті, 46 % – під впливом інформації сайту продовольчої компанії, 43 % спробували нові вироби під впливом розсилання по e-mail [3].

Підсумовуючи вище наведене, можна зазначити, що управління ІМК в сучасних умовах вийшло на новий рівень – постійне підвищення ролі інформації в діяльності підприємств змушує їх переглядати свої маркетингові позиції, зокрема в сфері комунікацій. Отже, ефективне управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями забезпечує безперебійне функціонування та постійний розвиток підприємства, що приводить до ефективної комунікаційної політики, внаслідок чого, підприємства можуть сподіватися на успіх в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Міліневський В. Г. Маркетингова політика комунікацій на сучасному підприємстві / В. Г. Міліневський, І. О. Клімова. – 2017. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://eprints.zu.edu.ua/24992/1/Milnevskij.PDF>
2. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%96_%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%96_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97
3. Косенко А. В. / Особливості управління маркетинговими комунікаціями на сучасному підприємстві / А. В. Косенко // Державне будівництво. – № 2/2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/2/01.pdf>

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сирця Є. О.

(Науковий керівник – д.е.н., доцент Саричев В. І.)

Актуальність дослідження виявляється у тому, що високий рівень лояльності персоналу є важливим фактором зміцнення кадрової безпеки, оскільки лояльний працівник цінує своє робоче місце саме в компанії, має бажання працювати на спільний результат, є ініціативним та активним у вирішенні поставлених завдань, сприяє розвитку і підтримці корпоративної культури та згуртованості організації.

Формування лояльності персоналу може здійснюватися спонтанно і бути некерованим процесом, а може підлягати свідомому управлінському впливу і розглядатися як керований процес. Запорукою формування лояльності персоналу до підприємства є лояльність підприємства до персоналу [1].

У сучасних умовах під управлінням лояльністю персоналу доцільно розуміти цілеспрямований вплив на чинники, що її формують, з метою забезпечення її подальшого розвитку і зміцнення.

До чинників, які впливають на формування і підвищення рівня лояльності персоналу підприємства з метою забезпечення відповідного рівня економічної безпеки, можна віднести такі:

– адміністративно-розпорядчі (виконання підприємством власних правил: чітке дотримання трудового договору, статуту, елементів установленої корпоративної культури, поінформованість працівників, контроль діяльності працівників, чіткі розпорядження й адекватні завдання відповідно до кваліфікації працівника, правильно організований робочий час тощо);

– організаційно-економічні (справедлива винагорода за конкретні досягнення, вмотивованість праці, стиль управління керівника, забезпечення навчання та підвищення кваліфікації, система преміювання, соціальний пакет (система компенсацій за харчування, проїзд, оплата мобільного зв'язку тощо);

– соціально-психологічні (чесність з боку керівництва, довіра, його увага до працівника, система моральних заохочень, продуктивні відносини у колективі, сприятливий морально-психологічний клімат, наставництво, сприятливі (комфортні відповідно до виду діяльності) умови праці, психологічна сумісність працівників, відсутність деструктивних конфліктних ситуацій тощо) [2].

Формування та впровадження такої системи дає змогу керівникам підприємства оцінювати задоволеність працівників змістом посадових обов'язків і умовами праці, визначати рівень ефективності роботи колективу підприємства загалом, виявляти міру лояльності персоналу до системи матеріального і нематеріального заохочення роботи, отримувати дані про імідж підприємства в очах працівників, а також виявляти задоволеність співробітників стосунками в колективі [3].

Управління лояльністю персоналу – це процес, що дає змогу підприємству оптимізувати наявний людський ресурс, підвищити ефективність діяльності підприємства завдяки підвищенню якості виконуваних робіт і долученню персоналу в роботу підприємства, тобто формуванню високої міри лояльності персоналу [4].

Програма управління лояльністю складається з окремих проектів. Головним завданням проектного управління є досягнення всіх цілей та виконання завдань проекту, одночасно виконуючи зобов'язання щодо наперед визначених обмежень проекту. Типовими обмеженнями є межі та зміст проекту, час, бюджет. Другорядним завданням, але амбіційним, є оптимізація, розподіл та інтеграція завдань, необхідних для досягнення наперед визначених цілей [5].

Лояльність працівників розглядається як важлива професійна якість працівника, що викликає почуття відданості до організації і виражається в ототожненні себе з організацією та ставленні до неї як до важливого об'єкта в своєму житті. Ця професійно важлива якість актуалізується в процесі роботи на підприємстві і для її формування необхідно застосовувати відповідні дії та заходи. Такі дії та заходи складають програму формування лояльності, розробка та реалізація якої потребує ґрунтовного підходу і враховувати важливі для працівників аспекти.

Висновок. Лояльність персоналу формується в результаті поведінки персоналу і керівництва компанії. Її можна розглядати як результат взаємного пристосування бажань, вимог і можливостей різних учасників цього процесу.

Організації потрібно від своїх співробітників виконання планів і завдань у повному обсязі з дотримання вимог якості і етики, участь у розвитку і удосконаленні діяльності на підприємстві, спроможність переносити складності і незручності у своїй діяльності завдяки успіху організації, причетність до цілей, досягнень і невдач компанії, дотримання норм, правил поведінки, збереження корпоративних таємниць, ділової культури.

Співробітникам потрібно від підприємства, на якому вони працюють забезпечення матеріальних потреб, позитивні емоції, моральне задоволення від свого внеску в справи організації, соціальні гарантії, допомога у вирішенні особистих проблем, власний розвиток та професійне вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Сардак О. В. Фомування лояльності в системі управління персоналом-маркетингом // Наук. вісн. НЛТУ України : зб. наук.-тех. пр. Нац. лісотехнічного ун-ту України, 2012. – Вип. 22.8. – С. 387–392.
2. Глазов М. М. Управление персоналом: анализ и диагностика персоналом менеджмента. М.: Андреевский издат. дом, 2007. – 251 с.
3. Ковров А. В. Лояльность персонала. – М. : Бератор, 2004. – 165 с.
4. Корнеева И. Лояльность персонала / И. Корнеева. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/loyalnost>.
5. Калабин А. Как развить лояльность персонала // Кадровое дело. 2004. № 8. – С. 43–47.

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Алексеева Л. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Терещенко Т. Є.)

На сьогодні, діюча модель функціонування фінансового сектору економіки України – банкоцентрична, тобто більшість фінансових операцій, у тому числі інвестування відбувається через банківські установи. Натомість, у європейських країнах даний сегмент економіки відрізняється високою капіталізацією не тільки банків, але і страхових організацій, що значно розширює спектр інвестування, підвищує конкуренцію, забезпечує високий рівень життя населення та стабільність народногосподарського відтворювального процесу. В Україні страховий ринок має значний потенціал розвитку, який потребує, перш за все, детального оцінювання всіх наявних можливостей для зрівноваженого розвитку в умовах євроінтеграційних процесів, що посилює актуальність вибраної теми.

Теоретичні та практичні аспекти безпеки страхового ринку та його впливу на загальний рівень економічної безпеки держави досліджували О. І. Барановський, В. М. Внукова, О. О. Гаманкова, О. М. Деркач, С. І. Дробязко, О. С. Журав-

ка та інші. Віддаючи належне суттєвому науковому доробку вчених та науковців, варто зазначити необхідність поглибленого дослідження проблем функціонування та можливостей для розвитку страхового ринку України в умовах євроінтеграційних процесів для підвищення економічної безпеки держави.

Євроінтеграційні процеси вимагають значних змін для економіки України, в тому числі і до страхового ринку. Це, перш за все, фундаментальні зміни в державному регулюванні страхової діяльності, а саме імплементація Solvency II; створення нових стандартів обслуговування клієнтів; введення нових вимог щодо платоспроможності страхових компаній, що підвищить їх рівень фінансової надійності та конкурентоспроможності на ринку; створення нових страхових продуктів відповідних до вимог нового ринку; оцінка об'єктів страхування стане більш вартісною з введенням нових європейських стандартів; пошук нових конкурентних переваг для українських страховиків; можливий відтік капіталу з України та багато інших.

Процес інтеграції страхового ринку в європейське середовище несе за собою як загрози для економічної безпеки країни, так і можливості підвищення рівня останньої, тому на основі даної тези є необхідність проведення SWOT-аналізу (табл.1).

Тому для підвищення економічної безпеки України необхідно виділити ряд пропозицій, щодо уникнення потенційних загроз із входом України до ЄС (в розрізі страхового ринку):

1. Впровадження Директиви Solvency II та адаптація законодавства до європейських стандартів.

Таблиця 1

SWOT-аналіз євроінтеграції страхового ринку України для економічної безпеки України

<i>Сильні сторони</i>	<i>Потенційні можливості</i>
1) адаптація існуючого законодавства до європейських норм ведення страхового бізнесу; 2) підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній; 3) інтеграція страхових і перестраховальних ринків ЄС; 4) підвищення рівня захисту застрахованих на основі запровадження пруденційного нагляду.	1) проста та зрозуміла система входу іноземних інвесторів на український страховий ринок відповідно до затверджених європейських стандартів та удосконалення системи правового забезпечення; 2) підвищення фінансової надійності страховика; можливість виведення з ринку страховиків зі злочинними намірами, що знизить можливість реалізації шахрайських схем; 3) підвищення конкуренції, що сприятиме підвищенню рівня якості страхових послуг та підвищить рівень довіри населення; 4) дотримання кількісних та якісних показників, нормативів і вимог щодо ліквідності, капіталу та платоспроможності, прибутковості та якості активів, ризиковості операцій, якості систем управління та управлінського персоналу, додержання правил надання фінансових послуг тощо; 5) створення нових страхових продуктів.

<i>Слабкі сторони</i>	<i>Потенційні загрози</i>
1) низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній; 2) відсутній механізм контролю якості наданих страхових послуг на державному рівні; 3) відсутність ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняних страховиків	1) загроза банкрутства вітчизняних страхових компаній, або їх злиття з іноземними страховиками; 2) незахищеність страхувальників; 3) підвищення витрат на ведення страхової діяльності; 4) нові шахрайські схеми; 5) відтік капіталу з України; 6) демпінг

2. Створення нових систем захисту прав споживачів страхових послуг на основі зарубіжного досвіду, яку можна було б екстраполювати у вітчизняну систему.

3. Створення системи державної підтримки українських страховиків.

4. Створення державної цільової програми щодо підготовки (перепідготовки) кваліфікаційних кадрів для страхової галузі.

5. Стимулювання страхувальників, з боку держави, до добровільних видів страхування, а страховиків – до інвестування в економіку країни.

Отже, обраний Україною вектор розвитку надає масу переваг, що можуть підвищити економічну безпеку держави, але для реалізації їх в практику необхідні фундаментальні трансформації, і вони мають бути комплексними – це зміна не тільки страхового законодавства, але і Податкового кодексу, введення бюджетних видатків на розвиток страхової справи тощо. Таким чином, саме за допомогою вище запропонованих змін буде забезпечено законним шляхом інтереси громадян України як на національному рівні, так і міжнародному. Тому дане питання потребує подальшого більш детального розгляду, що стане подальшим предметом досліджень.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Кузнєцова Є. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Носова Т. І.)

Сучасне положення української економіки досить нестабільне, це пов'язано із багатьма факторами, зокрема із процесом євроінтеграції, яка зумовила розвиток конкуренції і штовхає вітчизняні підприємства на активні дії, направлені на підвищення ефективності їх діяльності.

Поняття ефективності слід розглядати комплексно, оскільки воно охоплює ряд показників, які окремо не дають визначити загальний стан справ на підприємстві. Науковці Косянчук Т. Ф. та Кучма С. В. дане поняття трактують як певну категорію, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [1].

Ефективність визначається відношенням величини економічного ефекту до витрат, що забезпечили його отримання.

Тобто у загальному вигляді показник може бути виражений формулою:

$$E = \frac{e}{BP} \quad (1)$$

де E – показник ефективності діяльності підприємства;

e – величина економічного ефекту

BP – витрати ресурсів

Показники ефективності діяльності підприємства групуються у три основні категорії: економічні, соціальні, екологічні (рис. 1).

Соціальні фактори, у сучасних умовах, набувають все більшої ваги. Не зважаючи на роботизацію, людина все ще лишається ключовою ланкою економічної діяльності й впливає на кінцевий результат. Підприємства, які хочуть бути конкурентоздатними, мають інвестувати у власних робітників. Достойні умови праці, заробітна плата, медичне страхування, можливість кар'єрного розвитку і професійного росту зменшать коефіцієнт плинності кадрів, який негативно відображається на ефективності діяльності підприємства.

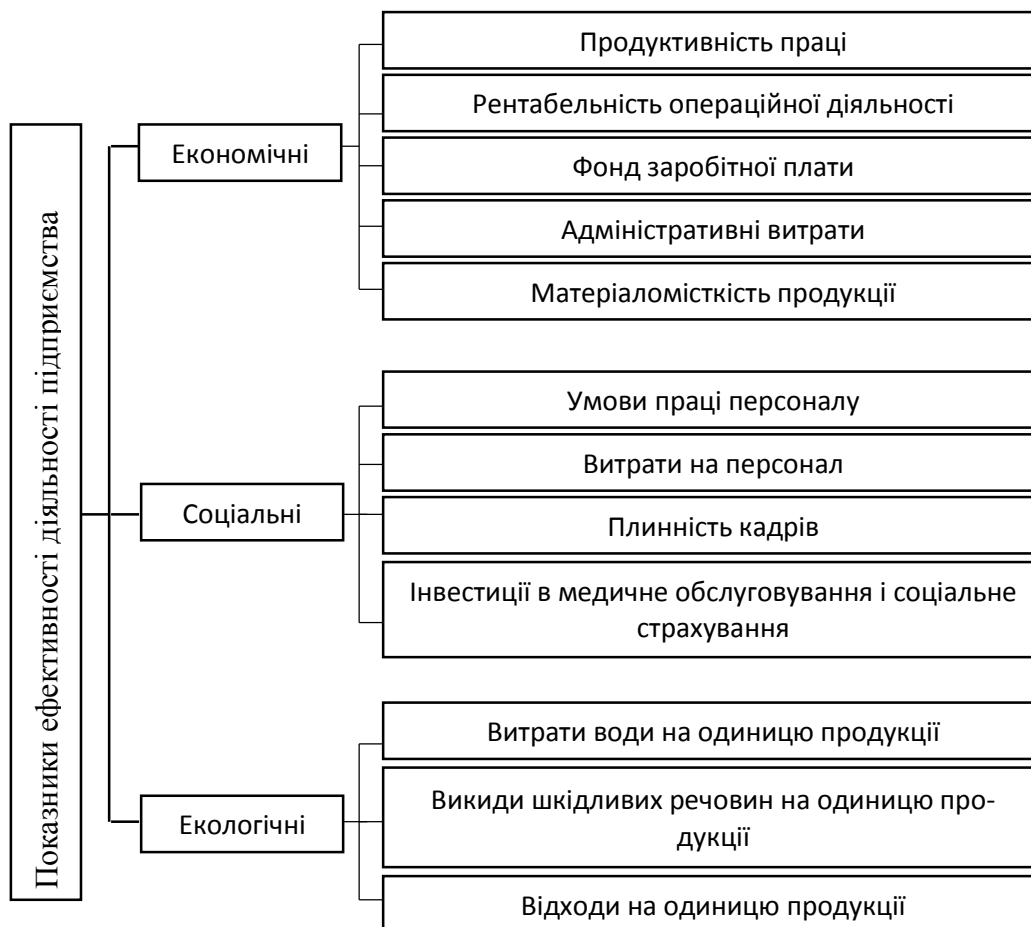


Рис. 1. Показники ефективності діяльності підприємства [2]

Майже усі досліджувані показники є кількісними, а їхній розрахунок передбачає:

1. Визначення ефективності господарської діяльності;
2. Визначення ефективності спожитих ресурсів
3. Показник ефективності використання капіталу.
4. Ефективність затрат як відношення реалізованої продукції до витрат виробництва [3].

Метою підвищення ефективності діяльності підприємства є результат, при якому на кожну одиницю витрат досягається максимальна величина економічного ефекту. Основними факторами підвищення ефективності діяльності підприємства є: прискорення науково-технічного прогресу, структурна перебудова економіки, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва та інші. Основними шляхами підвищення ефективності можна виділити три напрямки підвищення: ресурсний, технологічний та організаційний [4].

Отже, будь-яке підприємство є складною системою, на яку діють багато факторів, що визначає неможливість визначення єдиного вірного підходу до підвищення ефективності діяльності. До пошуків необхідних важелів підвищення слід підходити комплексно, аналізуючи усі процеси, що відбуваються у службах та підрозділах підприємства.

Список використаних джерел:

1. Косянчук Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Косянчук Т. Ф., Кучма С. В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – Т. 3. – № 3 (212). – С. 113–116.
2. Лозовська Н. М. Дослідження ефективності діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Н. М. Лозовська, З. П. Рожко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – Режим доступу : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/33.pdf
3. Близнюк Л. М. Підвищення ефективності діяльності підприємства у сфері малого бізнесу [Електронний ресурс] / Л. М. Близнюк // Науковий огляд. – 2018. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2017/797-1523370573.pdf>
4. Рудський І. А. Фактори та напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / І. А. Рудський, В. А. Здір // Електронний архів КНУТД. – 2016. – Режим доступу : https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2215/1/20160428-29_TEZY_V3_P036.pdf.

МИТНИЙ ПОСТАУДИТ ЯК ФОРМА МИТНОГО КОНТРОЛЮ

Саулевич А. О.

(Науковий керівник – Кийда Л. І.)

Інтеграція України у світове господарство та імплементація норм міжнародного законодавства в галузі митної справи сприяють скороченню термінів та обсягів митних процедур, зокрема митного контролю та митно-

го оформлення. У зв'язку з приєднанням до міжнародної Кіотської конвенції Україна взяла на себе зобов'язання про спрощення та гармонізацію митних процедур задля полегшення торгівлі та уникнення затримок при оформленні товарів та транспортних засобів. На сьогодні в Україні зростають темпи зовнішньоекономічної торгівлі з іншими країнами, у зв'язку з цим все більш актуальною стає така форма митного контролю як проведення документальних перевірок суб'єктів ЗЕД після здійснення процедур митного оформлення на кордоні. Процес реалізації таких заходів у міжнародних країнах має назву митний пост-аудит.

На законодавчому рівні в Україні не закріплено визначення поняття, сутності та змісту митного пост-аудиту. Серед науковців є різні точки зору щодо цього поняття. Л. М. Івашова, Т. С. Єдинак та В. Ю. Єдинак вважають, що «митний пост-аудит це різновид зовнішнього загальнодержавного контролю, який здійснюється спеціальними органами державної влади – митними органами – після завершення процедури митного контролю та митного оформлення товарів випущених в обіг» [3, 16].

Митний пост-аудит у багатьох демократичних країнах є однією з основних форм митного контролю, що проводиться митними органами під час здійснення митного контролю. Згідно з Кіотською конвенцією, пост-аудит – це форма митного контролю, яку проводять митні органи для перевірки достовірності та правильності даних, які зазначені у митних деклараціях, шляхом вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом після завершення митного оформлення [1].

В Україні митний постаудит як форма митного контролю реалізується шляхом проведення документальних перевірок. Згідно з Митним кодексом України документальна перевірка – це сукупність заходів, за допомогою яких митні органи переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів.

Підстави для проведення документальних перевірок, порядок їх здійснення, права та обов'язки посадових осіб, а також умови допуску до таких перевірок і порядок їх оформлення передбачені Митним кодексом України.

Необхідно виділити такі види документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи:

- документальні планові виїзні перевірки;
- документальні позапланові виїзні перевірки;
- документальні невиїзні перевірки.

Функції зі здійснення даної форми митного контролю закріплено за відповідними відділами, що входять до складу головних управлінь ДФС у областях та м. Києві. Дані перевірки проводяться контролюючими органами з урахуванням строків давності зазначених Податковим кодексом України, а саме протягом останніх 1095 днів з дня оформлення митної декларації чи граничного строку її подання.

Митний пост-аудит здійснюється безпосередньо на території підприємства суб'єкта ЗЕД, який перевіряється. Предметом митного пост-аудиту виступають документи та відомості, що стосуються товарів чи комерційних операцій, які проведені до або після випуску товарів, у яких ці товари брали участь. Посадові особи митних органів під час здійснення перевірки вивчають, порівнюють та аналізують інформацію подану в митній декларації та інших документах; перевіряють законність та обґрунтованість надання пільг та звільнення від оподаткування. Вони приймають рішення щодо правильності представлених в митній декларації кодів товарів згідно УКТЗЕД та розробляють висновки щодо своєчасності, достовірності та повноти нарахування і сплати митних платежів [2].

Також контролюючі органи перевіряють законність переміщення товарів через митний кордон України, в тому числі ввезення товарів на територію вільної митної зони чи їх вивезення з даної території, та відповідність між фактичним використанням товарів переміщених через митний кордон України та заявленою метою такого переміщення та/або відповідність між фінансовими і бухгалтерськими документами, договорами (контрактами), звітами, калькуляціями, іншими документами підприємства, що перевіряється, та інформацією, яка зазначена у митній декларації, декларації митної вартості, за якими здійснено митне оформлення товарів у відповідному митному режимі.

Отже, митний пост-аудит є одним з елементів гармонізації та спрощення митних процедур. Функціонування даного інституту є однією з умов, поставлених Україні для вступу України в ЄС. Необхідним залишається його повноцінне впровадження та адаптація відповідно до міжнародних стандартів на території України.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.1973. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44–45. № 46–47, № 48. Ст. 552.
3. Івашова Л. М. Основи митного пост аудиту : навч. посібник. Дніпропетровськ : АМСУ, 2011. – 200 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Самокрутова А. Д.

(Науковий керівник – к.е.н. Ільченко В. М.)

Економічні зміни, що відбуваються в державі, зумовлюють докорінну перебудову механізму управління економікою та відповідно господарською діяльністю підприємства. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат і управління ними, оскільки встановлено, що від

рівня витрат істотно залежать ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність. Для виживання й ефективного господарювання в конкурентному ринковому середовищі вітчизняним підприємствам необхідно мати адекватну систему управління витратами, що здатна забезпечити ефективність діяльності й адаптуватися до змін умов функціонування підприємства на ринку.

Уміння планомірно та раціонально керувати витратами в сучасних умовах підвищує шанси на виживання, тому побудова дієвої системи управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного сучасного підприємства.

Управління витратами – це взаємопов'язаний комплекс робіт, що формують і впливають на процес виникнення і поведінку витрат під час здійснення господарської діяльності підприємства і спрямовані на досягнення оптимального рівня витрат в усіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт [1].

Тому основним завданням управління витратами є пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів, а саме – оптимізація витрат. Процес оптимізації діяльності підприємства в частині витрат – це шляхи пошуку найефективніших методів господарювання, за яких підприємство отримувало б максимальний ефект з мінімальними витратами [3].

Сучасні методи оптимізації виробничих витрат мають бути простими у використанні, доступними, гнучкими, надавати необхідну для прийняття управлінських рішень інформацію в оперативному порядку. З урахуванням наведених особливостей після проведення комплексного аналізу підходів щодо сучасних напрямів оптимізації витрат підприємства у теперішніх умовах доцільними є такі напрямки їх оптимізації:

- налагодження системи управління витратами на підприємстві за рахунок скорочення управлінського апарату, підвищення ефективності його діяльності та організації детального обліку витрат. Організація та деталізація витрат дозволять фахівцям виявляти, де саме можна скоротити поточні витрати, а де доцільні й перевитрати в стратегічному аспекті;

- оптимізація витрат на оплату праці працівників. Цей базовий елемент витрат можна оптимізувати шляхом підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації процесів виробництва й реалізації, вдосконалення організації праці та покращення використання робочого часу [2]. Автоматизація передбачає нові розробки, модернізацію або повну заміну обладнання, тобто оптимізацію витрат інвестиційної діяльності;

- впровадження в діяльність підприємства сучасних більш ефективних економічних методів управління виробництвом, вдосконалення системи ціноутворення на підприємстві та фінансового механізму підприємства;

- постійне підвищення кваліфікації працівників підприємства;

- оптимізація чисельності працівників на підприємстві;

- побудова ефективної системи мотивації персоналу підприємства;

- оптимізація собівартості продукції через впорядкування й організацію процесу закупівлі виробничих запасів;
- удосконалення роботи відділів постачальницької і збутової логістики;
- вивчення причин браку на підприємстві для своєчасного виявлення, усунення та запобігання браку з метою зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат від браку та інших непродуктивних витрат;
- застосування сучасних технологій, які полягають в тому, що витрати оцінюються з позиції клієнта: чи погодиться він їх оплачувати;
- впровадження в стратегічну оцінку витрат підприємства концепцій ланцюжка цінностей, життєвого циклу продукту тощо. Тільки комплекс означених заходів зниження витрат, а не окремі дії забезпечать підприємствам максимальний ефект.

Отже, одним з основних засобів оптимізації прибутковості підприємства та забезпечення його конкурентної привабливості є оптимізація витрат. В умовах обмежених можливостей управління доходами підприємств доцільною є концентрація уваги на витратах та управлінні ними на основі відповідної їх оптимізації в поточному й стратегічному аспектах.

Для успішного функціонування підприємства його керівники повинні більше уваги приділяти налагодженню системи управління витратами та впроваджувати нові заходи й напрямки оптимізації витрат як у поточному, так і в стратегічному аспектах.

Список використаних джерел:

1. Свистун Л. А., Левкова Р. М. Удосконалення системи управління витратами підприємства в умовах нестабільної економіки / Л. А. Свистун, Р. М. Левкова // Економіка і регіон. – 2017. – № 4 (65). – С. 57–62.

2. Скуратівська Д. В. Шляхи вдосконалення управління витратами виробництва на підприємствах / Д. В. Скуратівська // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 6 (т. 3). – С. 147–148.

3. Хачатурян Б. О. Методологічні засади формування системи управління витратами підприємства / Б. О. Хачатурян // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – № 3 (т. 3). – С. 228–234.

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ФІСКАЛЬНИХ ОРГАНІВ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ ВЗАЄМОДІЇ З ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ

Луцик Т. Є., Посаднєва О. М.

У відносинах, що виникають між державою й платником із приводу сплати податків, інтереси держави представляють насамперед органи, що здійснюють управління в галузі надходження податкових платежів.

Історично склалося так, що в процесі створення і законодавчого врегулювання діяльності контролюючих органів на території України, уряд поступово зміцнював й розширював діяльність фіскальних служб для посилення

контролю за платниками податків, у той час як європейські держави намагалися налагоджувати довірчі відносини з такими платниками.

У європейських країнах вже на початку ХХ ст. сформувалася система правового нагляду за діяльністю державних служб для охорони та забезпечення прав платників податків. До роботи у податкових підрозділах крім штатних працівників залучали представників громадськості, які брали участь у перевірках податкових декларацій [4, 56]. Партнерські взаємовідносини між платниками податків і контролюючими структурами у розвинених країнах з ринковою економікою і до тепер підтримуються на засадах суспільного розуміння необхідності сплати податків і відповідного отримання законних благ податкоплатниками.

Історія вітчизняних фіскальних органів, починаючи з часів їх створення на території Російської імперії і закінчуючи реаліями вже самостійної України, показує здебільшого адміністративний шлях розвитку взаємовідносин з платниками податків, який заснований на посиленні і збільшенні кількості контрольних заходів щодо суб'єктів господарювання.

Однак, починаючи з 2014 р., у процесі інтеграції нашої держави до європейського економічного простору, спостерігається деяка лібералізація взаємовідносин між контролюючими органами та суб'єктами господарювання. Робота контролюючих органів стала більше спрямованою на послаблення адміністративного тиску на сумлінних платників податків та підвищення ефективності контрольних заходів до найбільш ризикових суб'єктів господарювання.

У 2018 р. здійснено перегляд ризиків, за якими підприємства включаються до плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків, у результаті чого оновлено перелік критеріїв ризику від впровадження діяльності платників податків, що має перенести контрольно-перевірочний тиск з сумлінних платників на платників, які ухиляються від сплати податків.

Основними завданнями фіскальних органів України (нині – податкової служби) стали: зменшення тиску на платників; зменшення корупційних ризиків; підвищення якості аудиту [3, 32].

Ці завдання досягаються, у тому числі, і за рахунок зменшення кількості перевірок та підвищення їх результативності (табл. 1).

Таблиця 1

Кількісно-якісні показники контрольної роботи фіскальних органів у 2014–2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Загальна кількість податкових перевірок, шт.	105 059	76 068	43 136	31 084	27 363
Донараховано платежів, млн грн	23,2	36,5	28,4	26,6	34,4
Узгоджено платежів, млн грн	7,9	4,6	6,3	16,4	13,4

Закінчення табл. 1

Сума донарахувань на одну перевірку, грн	220,8	479,8	658,4	855,7	1257,2
Питома вага узгоджених у загальній кількості нарахованих податкових зобов'язань, %	34,05	12,60	22,18	61,65	38,95

Примітка. Складено за даними [1, с. 30; 2, с. 26; 3, с. 32, 33]

З таблиці видно, що за останні п'ять років кількість контрольно-перевірочних заходів скоротилася у 3,8 разів, що дійсно свідчить на послаблення тиску на бізнес. Однак у реаліях сучасного обсягу тіньової економіки України одним із основних питань є ефективність контрольно-перевірочних заходів, тобто донарахування податків та спрямування їх до бюджетів відповідних рівнів. За результатами таблиці 1 середні суми донарахувань за одну перевірку збільшуються, причому істотно (більше ніж у 5 разів за останні п'ять років). Із негативних факторів перевіркової роботи залишилася динаміка узгоджених донарахувань за результатами перевірок. Однак їх невисока питома вага також свідчить про лібералізацію податкового законодавства та взаємовідносин з платниками податків і можливість оскаржувати у адміністративному та судовому порядку рішення контролюючих органів.

Загальне зменшення кількості контрольно-перевірочних заходів при одночасному зростанні їх результативності дає можливість зробити висновки про підвищення ефективності роботи контролюючих органів з платниками податків і виконанні однієї з вимог євроінтеграції – послаблення тиску на бізнес без втрат бюджетних коштів.

Список використаних джерел:

1. Звіт про виконання плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>
2. Звіт про виконання плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf>
3. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf>
4. Посаднева О. М. Податковий контроль : навч. посібник / О. М. Посаднева, Я. В. Якуша. – Херсон : ХНТУ, 2014. – 258 с.

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ПЕРЕМІЩЕННЯМ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН ДЕРЖАВИ ВАЛЮТНИХ ЦІННОСТЕЙ

Пацера Ю. О.

(Науковий керівник – Кийда Л. І.)

В умовах глобалізації економічних відносин, швидкого розвитку дії ринкового механізму в Україні, а також інтеграції української економіки до світового економічного простору, проблема організації та проведення митного контролю в системі валютного регулювання в Україні набула особливої актуальності. Тому виникає низка питань, що потребують термінового

вирішення. Одним з основних напрямів діяльності митниці є вдосконалення митного законодавства та наближення до міжнародних норм, правил та стандартів, у тому числі визначення рівня довіри до митного органу.

Заходи валютного нагляду за дотриманням суб'єктами господарської діяльності (крім уповноважених установ) вимог валютного законодавства здійснюються центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику.

Предметом валютного контролю митних органів є лише ті валютні операції, які пов'язані з переміщенням грошових коштів або товарів через митний кордон України, а саме: переміщення через митний кордон валютних цінностей, валюти України та цінних паперів у валюті України; здійснення валютних операцій, що пов'язані з переміщенням через митний кордон України товарів та транспортних засобів.

Здійснення митними органами перевірки, яка проводиться за фактом переміщення через кордон валютних цінностей і товарів, або за ініціативою митних органів, тобто під час здійснення планових перевірок осіб зовнішньоекономічної діяльності є основним методом валютного контролю.

Для реалізації повноважень в сфері валютного контролю митні органи наділені правами щодо перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю; проведення митного огляду, в тому числі особистого огляду; здійснення обліку валюти та валютних цінностей, що переміщуються через митний кордон України; проведення усного опитування громадян та посадових осіб підприємств; взаємодії з органами державної влади, місцевого самоврядування, підприємствами та громадянами; залучення для надання консультацій спеціалістів інших правоохоронних органів та експертів.

Сучасні умови функціонування ринкового механізму потребували змін, першим поштовхом до реформування було прийняття ЗУ «Про валюту і валютні операції» затверджене постановою НБУ від 02.01.2019 р. № 3, згідно з яким від 7 лютого 2019 р. змінюються порядок переміщення валютних цінностей та банківських металів через митний кордон України фізичними особами.

За новим порядком, письмовому декларуванню в митних органах України підлягає транскордонне переміщення фізичними особами, незалежно від статусу резидент/нерезидент, валютних цінностей у сумі, що дорівнює або перевищує еквівалент 10 тисяч євро за офіційним курсом валют, встановленим Національним банком України на день переміщення через митний кордон України.

Транскордонним переміщенням валютних цінностей, згідно із положеннями Закону, вважається ввезення, пересилання на митну територію України, вивезення, пересилання з митної території України або транзит через митну територію України банківських металів, готівкової валюти.

У законі з'явилися такі норми, за якими було відмінено ряд діючих раніше вимог:

1. підтвердження статусу "резидент/нерезидент";

2. норму для нерезидентів вивозити за межі України готівку в сумі, що перевищує в еквіваленті 10 тис. євро, лише за умови письмового декларування цієї готівки під час ввезення її в Україну;

3. надання документів, що підтверджують придбання банківських металів вагою, що перевищує 500 г, у вигляді зливків і монет в уповноважених банках та/або Національному банку;

4. надання резидентами документів, що підтверджують зняття ними готівки з власних рахунків у банках, квитанції про здійснення валютно-обмінної операції з цією готівкою (у разі здійснення такої операції) виключно на ту суму, що перевищує еквівалент 10000 євро.

Закон № 2473-VIII чи Положення НБУ № 3 не містить норм щодо віку фізичних осіб при переміщенні валютних цінностей через митний кордон України. При цьому, частиною четвертою статті 265 МКУ встановлено, що громадяни можуть бути декларантами після досягнення ними 16-річного віку.

Також необхідно звернути увагу на строк валютного контролю. Так, у ст. 12 Закону України «Про валюту і валютні операції» немає жодного слова про раніше діючий строк у 180 к.дн. Трактувати таку норму можна доволі оптимістично: сторони ЗЕД-договору нарешті можуть самостійно узгоджувати граничні строки оплати за експорт або постачання імпортного товару.

Проте наявні уточнення, зокрема ст. 13 Закону про валюту надала право встановлювати строки ЗЕД-розрахунків Нацбанку [1]. А зважаючи за досвід минулих років, НБУ неодмінно скористується наданими йому повноваженнями повною мірою.

Отже, дана тенденція змін валютного законодавства покликана врегулювати механізм проведення контролю над суб'єктами валютних правовідносин з приводу дотримання останніми норм права і уникнення зловживань з боку органів валютного контролю під час здійснення ними перевірок. Також майбутні нововведення будуть слугувати створенню прозорої системи застосування заходів відповідальності за порушення валютного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ, ЗАДАЧІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Граховська М. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Заруцька О. П.)

Сучасний стан банківської системи України пов'язаний із суттєвими ризиками. Банківська система є вразливою до криз через значний накопичений внутрішній кризовий потенціал, а саме, низьку якість активів та потребу в очищенні від токсичних активів, недостатність капіталу для покриття ризиків. Проблема ускладнюється впливом зовнішніх факторів, се-

ред яких політичні та геополітичні ризики, низькі темпи економічного зростання, бюджетний дефіцит та дефіцит платіжного балансу, значні виплати за державним боргом, політична нестабільність, що можуть погіршити фінансовий стан банків.

Розуміння суті ризиків, правильне оцінювання й управління ними дає змогу уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникають у банківській діяльності – саме це стимулює на створення і розвиток якісного ризик-менеджменту у банках.

Для здійснення комплексної оцінки та організації системи управління ризиками в банках України, керуючись Законом України «Про Національний банк України», Законом України «Про банки і банківську діяльність» та з урахуванням принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду щодо корпоративного управління та управління ризиками в банках і банківських групах, Правлінням Національного банку України було розроблено «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» № 64 від 11.06.2018 р. Дане Положення визначає основні цілі та принципи управління ризиками, які виникають за всіма напрямками діяльності банку та банківської групи на всіх організаційних рівнях, і встановлює мінімальні вимоги щодо організації в банку та банківській групі комплексної, адекватної та ефективної системи управління ризиками.

Основними принципами управління ризиками є ідентифікація ризиків, чітке структурування ризиків та визначення відповідальних підрозділів управління, визначення системи оцінювання кожного конкретного виду ризиків, визначення порогових нормативних показників, розроблення системи мінімізації або врегулювання конкретного ризику, запровадження регулярного розрахунку та звітності, впровадження заходів впливу з боку регулюючих органів.

Система реагування на дію негативних факторів (зворотній зв'язок) полягає у формуванні багатолінійної системи управління ризиками. Керуючись настановами держави, банки організують систему ризик-менеджменту, яка ґрунтується на розподілі обов'язків між підрозділами банку із застосуванням моделі трьох ліній захисту:

1) перша лінія – на рівні бізнес-підрозділів банку та підрозділів підтримки діяльності банку. Ці підрозділи приймають ризики та несуть відповідальність за них і подають звіти щодо поточного управління такими ризиками. Перша лінія стосується саме виконавців бізнес-процесів – лінійного менеджменту (лінійному керівництву), який стикається з факторами ризику щодня і має всіляко попереджати поточні інциденти, а у разі потреби інформувати про виникнення загроз або виявлення інциденту вище керівництво і власників;

2) друга лінія – на рівні підрозділу з управління ризиками та підрозділу контролю за дотриманням норм (комплаєнс). Сюди належать усі під-

розділи, основною сферою діяльності яких є процедури внутрішнього контролю. І які спільно з лінійним менеджментом беруть участь в розробці та подальшому впровадженні в практику схем бізнес-процесів, регламентів і внутрішніх нормативів;

3) третя лінія – на рівні підрозділу внутрішнього аудиту щодо перевірки та оцінки ефективності функціонування системи управління ризиками. Дані підрозділи можуть складатися з власних постійних співробітників або залучених зовні фахівців, ключовою характеристикою яких є незалежність в оцінці процесів і систем компанії, а основне завдання – оцінка адекватності й ефективності системи внутрішнього контролю й управління ризиками.

Ця концепція разом з належною культурою ризику повинна бути одним з ключових пріоритетів для вищого керівництва. Спосіб досягнення цієї мети повинен починатися зі створення так званої атмосфери «тону, який задають нагорі» (tone at the top), що є необхідною для розвитку культури управління ризиками. Вона формується шляхом:

1) визначення та дотримання корпоративних цінностей, а також здійснення нагляду за дотриманням таких цінностей;

2) забезпечення розуміння як керівниками банку, так і іншими працівниками банку їх ролі під час управління ризиками з метою досягнення цілей діяльності банку, а також відповідальності за порушення встановленого рівня ризик-апетиту;

3) просування обізнаності щодо ризиків шляхом забезпечення систематичного інформування всіх підрозділів банку про стратегію, політику, процедури з управління ризиками та заохочення до вільного обміну інформацією і критичної оцінки прийняття ризиків банком;

4) отримання підтверджень, що керівники та інші працівники банку, проінформовані про дисциплінарні санкції або інші дії, які застосовуватимуться до них у разі неприйнятної поведінки/порушення в діяльності банку.

Банки повинні вдосконалити політику управління ризиками, переглянути її (за потреби, з кваліфікованими аудиторами) та вжити усіх необхідних заходів для приведення її до норми, таким чином захистивши інтереси своїх клієнтів і акціонерів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова Правління НБУ № 64 від 11.06.2018 року [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>

2. Юденков Ю. Н. Внутренний контроль как модель и система / Юденков Ю. Н., Пашков Р. В. : серия «Банковское дело». – ООО «Русайнс». – М., 2016. – 312 с.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Буштрук Є. О., Єдинак Т. С.

Одним з найважливіших фіскальних інструментів регулювання економічних процесів є податок на прибуток, оскільки його розмір впливає на розмір чистого прибутку підприємств, нагромадження капіталу, залучення інвестицій, підприємницьку активність в усіх галузях економіки, у тому числі й в аграрній сфері. Аграрний сектор завжди потребує певної підтримки зі сторони держави через такі фактори, як: сезонність виробництва, трудомісткість виробництва, залежність від погодних умов тощо. Одним із засобів опосередкованої державної підтримки підприємств агропромислового комплексу виступає система оподаткування. До інструментів системи податкового стимулювання аграрного сектору відноситься спеціальний режим оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств (у 1999–2015 рр. фіксований сільськогосподарський податок (тепер єдиний податок), та компенсація заходів аграріям, що працюють на спрощеній системі оподаткування.

Треба зазначити, що в Україні досить тривалий час існували принципові розбіжності у визначенні податку на прибуток за даними фінансового та податкового обліку. Але в контексті євроінтеграційних процесів відбулись суттєві зрушення. З 2016 р. об'єктом оподаткування визначено прибуток із джерелом походження з України та за її межами, що визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств, платників єдиного податку четвертої групи та на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, що підлягають виплаті на його користь від інших платників податків, які сплачують авансові внески з податку на прибуток при виплаті дивідендів.

При цьому, податкові різниці враховують ті платники податку, які мають дохід більше 20 млн. грн. на рік. Решта платників визначають прибуток без коригувань (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Зазначена норма спрямована на максимальне зближення податкового і бухгалтерського обліку, що беззаперечно зменшить кількість помилок та непорозумінь при визначенні об'єкту оподаткування, час на адміністрування даного податку, а також сприятиме вирівнюванню реального податкового навантаження на аграрний бізнес.

Отже, податок на прибуток є найбільш складним і неоднозначним із всіх прямих податків, оскільки спрямований на вилучення частини чистого дохо-

ду сільськогосподарських підприємств. Існування прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухилень від сплати, використання податкових «лазівок» при визначенні податкового зобов'язання.

Поряд із цим, з моменту прийняття Податкового Кодексу України, кожен рік відбувається зміна порядку нарахування, сплати та форми податкової декларації з податку на прибуток. Беззаперечно, зазначені процеси ускладнюють облік податку на прибуток, породжують виникнення великої кількості помилок при його нарахуванні та сплаті, а відповідно, й нарахування штрафних санкцій.

Відбулися зміни й у порядку подання податкової декларації. Відповідно до запровадженого ранжування платників податків, серед них можна виділити чотири основні групи. Це новостворені платники податку; виробники сільськогосподарської продукції; платники податку, у яких річний дохід, за вирахуванням непрямих податків, визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн. грн. та платники, річний дохід яких перевищує 20 млн. грн.). Також податкові періоди нині є різними: для перших трьох груп встановлено річний податковий (звітний) період, а для останньої – податковими (звітними) періодами для податку на прибуток вважаються календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік, а декларація заповнюється наростаючим підсумком.

Таким чином, сьогодні в Україні запроваджена класична європейська модель податку на прибуток підприємств, згідно з якою базовим показником для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування, який в подальшому коригується на різниці, що визначені Податковим кодексом України.

Зазначимо, що з 2017 р. оподаткування сільськогосподарських товаровиробників податком на прибуток здійснюється на загальних умовах за ставкою 18%. До цього часу сільгоспвиробники на загальній системі оподаткування, які підпадали під визначення, закріплене у ст. 209 ПКУ, могли обрати загальний або спеціальний «сільськогосподарський» період звітування. Незважаючи на зближення бухгалтерського та податкового обліку, його ведення все ще залишається громіздким і витратним. У цілому, підтримуючи нову концепцію оподаткування прибутку підприємств, вважаємо, що діючий податковий механізм містить ряд проблемних питань, розв'язання яких потребує створення більш чіткої методологічної бази, що забезпечить високу результативність прийнятих у Податковому кодексі змін. Якісне вдосконалення порядку оподаткування прибутку сільськогосподарських підприємств сприятиме зменшенню витрат часу і коштів суб'єктів підприємницької діяльності на визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток за нормами податкового законодавства, а також спрощенню адміністративних процедур підготовки фінансової та податкової звітності сільськогосподарськими підприємствами.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Шереметинський О. М., Руда О. Л.

Складна економічна й політична ситуація в Україні, економічна криза і вкрай недостатнє фінансування системи охорони здоров'я призвели до того, що показники стану здоров'я населення України упродовж останніх десятирічь набули досить серйозних негативних тенденцій: зросли рівні смертності, захворюваності, зменшилась середня тривалість життя [4, 124]. Кожна країна прагне удосконалити існуючу систему охорони здоров'я шляхом перетворень, які б сприяли збереженню та зміцненню здоров'я населення, підвищенню ефективності діяльності лікувально-профілактичних закладів. Тому питання сучасного стану охорони здоров'я та виокремлення основних проблем фінансування медичних послуг, які надаються установами охорони здоров'я набувають особливої актуальності.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення охорони здоров'я займається доволі широке коло вітчизняних вчених. Серед них слід виокремити Р.Й. Бачо, М. О. Булах, Є. Дяченка, В. І. Глухова, О. Гаманкову, О. О. Герасименко, С.М. Гончарук, Ю. Гришана, О. Губар, С. Зайчук, О. Романенко, Т. Стецюк, Л. Шупу, С. Юрія та ін.

Метою дослідження є сучасний стан фінансування медичних послуг в системі охорони здоров'я України, виявлення основних проблем такого фінансування та пошуку шляхів їх вирішення.

Системи охорони здоров'я у розвинених країнах виконують важливу функцію соціального захисту. Вони знижують як ризики в області здоров'я, так і фінансові ризики, роблять істотний внесок у соціальний і економічний добробут. В Україні, як і в більшості країн світу, охорона здоров'я визнана одним із пріоритетних напрямів діяльності держави, який має надзвичайно важливе соціальне, економічне та суспільне значення [3]. Важливим джерелом фінансування охорони здоров'я є кошти державного та місцевих бюджетів [2].

У зв'язку з набуттям чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» в регіонах розпочато процес перетворення закладів охорони здоров'я з комунальних установ на комунальні некомерційні підприємства. МОЗ України надає інформацію стосовно механізму фінансування зазначених підприємств в умовах чинного законодавства [7].

У 2018 р.і розпочалася трансформація первинної медичної допомоги – закладів, де працюють терапевти, сімейні лікарі та педіатри. У багатьох розвинених країнах світу первинна меддопомога, а саме сімейні лікарі, вирішує більшість звернень пацієнтів. Для прикладу, в Британії з близько 90 % усіх звернень пацієнтів допомагають сімейні лікарі. Це ефективно, бо

допомагає запобігати багатьом хворобам до того, як вони потребуватимуть складного, дорогого і не завжди успішного лікування.

У 2019 р. продовжується реформа первинної ланки надання медичної допомоги. Усі заклади, що надають первинну медичну допомогу, отримують оплату від Національної служби здоров'я України (далі – НСЗУ) за надання медичних послуг за принципом «гроші йдуть за пацієнтом». У наступному році бюджет на оплату послуг первинної медичної допомоги за програмою медичних гарантій НСЗУ складатиме 15,3 млрд грн. Наразі кількість медичних закладів, які долучилися до нової системи фінансування, уже перевищила 50 % від всіх закладів «первинки». З 1 січня 2020 р. будуть введені нові механізми фінансування, які запрацюють на всіх рівнях медичної допомоги – від первинної до стаціонарної [6].

Крім позитивних зрушень в медичній галузі, існують також і проблеми. Найпоширенішими проблемами галузі охорони здоров'я України, що призвели до різкого зниження якості медичних послуг, що надаються населенню, є: низька ефективність фінансового забезпечення охорони здоров'я, пов'язана з невідповідністю обсягів коштів, що спрямовуються на фінансове забезпечення цієї сфери з офіційних джерел, наявним потребам; відсутність чіткого розподілу на служби первинної та вторинної медичної допомоги; низька якість медичних кадрів і неналежна економічна мотивація працівників закладів охорони здоров'я, що зумовлює відсутність зацікавленості у пацієнтах тощо.

Для успішного вирішення вищезазначених проблем в Україні важливо реалізувати низку заходів щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення охорони здоров'я, до яких відносимо: вдосконалення законодавства щодо фінансового забезпечення охорони здоров'я; посилення ресурсного забезпечення охорони здоров'я; заохочення розвитку медичного страхування на добровільних засадах; досягнення прозорого використання фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я; встановлення в закладах охорони здоров'я новітнього медичного обладнання та забезпечення їх передовими лікарськими засобами; удосконалення оплати праці медичних працівників; впровадження інформаційних технологій у медичну практику.

Таким чином, удосконалення вітчизняної системи охорони здоров'я з врахуванням зарубіжного досвіду на основі фінансового забезпечення для переходу на диференційовану багаторівневу систему медичного забезпечення, сприятиме оптимальнішому використанню наявних кадрових, матеріально-технічних та фінансових ресурсів, водночас забезпечуючи доступність та якість медичної допомоги, підвищення соціальної і економічної системи охорони здоров'я на місцевому, регіональному та державному рівнях.

Список використаних джерел:

1. Бачо Р. Й. Сучасні тенденції розвитку страхування здоров'я в Україні у посткризовий період / Р. Й. Бачо // Науковий вісник Міжнарод-

ного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. – № 10. – С. 218–223.

2. Гончарук С. М. Сучасний стан і проблеми фінансування установ охорони здоров'я в Україні / С. М. Гончарук, С. В. Приймак // Бізнес інформ. – № 1. 2016. – С. 190–194.

3. Глухова В. І. Джерела фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні / В. І. Глухова, М. О. Булах // Гроші, фінанси і кредит. – № 10. 2016. – С. 760–764.

4. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : монографія / [А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2017. 500 с.

5. Долбнєва Д. В. Необхідність та основні напрями вдосконалення порядку формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я в Україні / Д. В. Долбнєва, С. М. Гончарук // Проблеми економіки. – № 3. 2016. – С. 46–52.

6. Бюджет охорони здоров'я–2019: пріоритетні напрями і фінансування програм МОЗ у наступному році [Режим доступу]. [Електронний ресурс]: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/moz-u-derzhavnomu-byudzheti-na-ohoronu-zdorovya-peredbacheno-9508-mlrd-grn>

7. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про реформу охорони здоров'я в Україні» [Електронний ресурс] : Постанова Верховної Ради України від 21.04.2016 № 1338-VIII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>

СОЦІАЛЬНЕ ТА ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКІВ

Романюк А. І., Савінова Д. О.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Баранник Л. Б.)

Сучасний стратегічний вектор розвитку України можна визначити як рух у напрямку створення соціальної держави. Для реалізації цього курсу потрібні кардинальні економічні перетворення, у тому числі в сфері оподаткування. Податкова система має бути максимально спрямована на забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ в економіці та, як наслідок, підвищення рівня життя населення. Отже, наразі податки потрібно розглядати не тільки в площині їхнього фіскального, а й соціального значення [1].

На даний час важливим є дослідження проблеми регулювання соціальних процесів через податки. Це дасть змогу посилити взаємозв'язок фінансового регулювання із динамікою соціально-економічного розвитку.

Податки – це обов'язкові платежі до бюджету відповідного рівня, які здійснюються платниками в порядку та на умовах, визначених законодавчими актами. Їх родова ознака – це відчуження на користь держави. У цьому власне й полягає фіскальне значення податків. Набагато складніше визначити соціальне значення, оскільки існує логічне протиріччя між фіс-

кальною та соціальною функціями податків. З одного боку, податки є відчуженням певної частки праці того, хто має сплачувати. З іншого боку, можна навести багато прикладів, як податки слугують інструментом впливу на соціальний розвиток через мотивацію до праці, соціальну справедливість в оподаткуванні, використання податків на суспільно корисні потреби, а також сприяння формуванню соціально відповідального бізнесу [2; 3] тощо. «Соціальність» податків проявляється через застосування (зниження чи збільшення) податкових ставок, податкові пільги, створення спеціальних податкових режимів.

Істотний соціальний ефект податкової політики досягається за рахунок диференціації податкових ставок для деяких категорій платників податків в окремих регіонах, галузях і організаціях. Ставка податку забезпечує відносну мобільність фінансового законодавства, дозволяє уряду швидко і ефективно змінити пріоритети в політиці регулювання доходів. Роль податкової ставки для здійснення державної політики полягає в можливості використання різних ставок податків: пропорційних, прогресивних і регресивних. Особливе значення мають прогресивні і регресивні ставки, за допомогою яких регулюється не тільки рівень доходів різних категорій платників податків, а й формування доходів бюджетів різних рівнів. Завдяки податковим ставкам централізована єдина податкова система має достатню гнучкість, що забезпечується щорічним уточненням ставок податків і приведенням податкової політики у відповідність до реальної економічної кон'юнктури.

Ефективним способом реалізації податкової політики є податкові пільги. Це пов'язано з тим, що фізичним і юридичним особам, які відповідають встановленим вимогам, може бути надано повне або часткове звільнення від оподаткування. Податкові пільги в світовій практиці оподаткування, як правило, запроваджуються в тих випадках, коли є зацікавленість держави в розвитку підприємницької діяльності, або певних галузей економіки, або регіонів, або особливо потрібних видів господарської діяльності. Надаючи платникам податків ті чи інші податкові пільги, держава, насамперед, активізує вплив податкового регулятора на економічні процеси. До найбільш типових форм податкових пільг відносяться, зокрема: повне або часткове звільнення прибутку, доходу або іншого об'єкту від оподаткування; віднесення збитків на доходи майбутніх періодів; застосування зменшеної податкової ставки; звільнення від податку (повне або часткове) певного виду діяльності або доходу від такої діяльності; звільнення від податку окремих соціальних груп; відстрочення або розстрочення податкових платежів.

За допомогою податкових пільг у багатьох країнах заохочується створення малих підприємств, залучення іноземного капіталу, науково-технічні розробки, що мають фундаментальне значення для розвитку економіки; екологічні проекти; стимулюється створення нових високотехнологічних імпортозамінних виробництв, що сприяють випуску конкурентоспроможної продукції для світового ринку [4]. Застосування окремих податкових пільг має на меті пом'якшення наслідків економічних і фінансових криз. Найчас-

тіше об'єктом податкового стимулювання є інвестиційна діяльність. У багатьох державах повністю або частково від оподаткування звільняється прибуток або практикується віднесення збитків поточного року на прибуток або на доходи наступного року. Інколи здійснюється оподаткування консолідованих платників податків, що дозволяє в рамках їх балансу проводити взаємозалік збитків і прибутків. Використовуються податкові знижки у вигляді повернення корпораціям податків, раніше сплачених державі, податкові пільги першим покупцям нових випусків акцій компаній та ін. У ряді зарубіжних країн надаються пільги залежно від форми власності. Наприклад, об'єкти, що знаходяться в державній власності, звільняються від сплати земельного податку чи встановлюється пільгове оподаткування прибутку державного підприємства. Отже, все це прямо чи опосередковано сприяє не тільки розвитку економіки, а й посилює добробут платників податків, формує якісно нову податкову культуру соціуму.

Список використаних джерел:

1. Баранник Л. Б. Соціальний зміст сучасного оподаткування / Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: матер. міжнар. наук.-практ. конф. 27.11.2007 р. Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2007. – С. 46–48.

2. Баранник Л. Б. Соціальна відповідальність бізнесу / Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : монографія. – Д. : ДДФА, 2008. – С. 483–496.

3. Баранник Л. Б. Виховання соціально відповідального бізнесу як фактор формування громадянського суспільства. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2008. – № 3. – С. 14–17.

4. Баранник Л. Б. Оподаткування як інструмент регулювання в системі соціального захисту населення: зарубіжний досвід / Розвиток фінансової системи України в сучасних умовах: наук.-практ. конф., м. Київ, 26–27 трав. 2011 р. / редкол.: Т. І. Єфименко та ін. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2011. – С. 136–138.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко В. В.

(Науковий керівник – к.е.н., Ільченко В. М.)

Ефективність використання основних засобів є однією із найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Відтворення основних виробничих засобів розглядається, як процес безперервного їх поновлення. Основні засоби відіграють вирішальну роль у виробничій діяльності промислових підприємств, від якого залежать якість, повнота та своєчасність виконання робіт, обсяг виробництва продукції і фінансовий стан підприємства в цілому.

На сьогодні в Україні склалася несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Насамперед, це пов'язано з високим ступенем зношеності виробничих засобів, що обумовлює нагальну потребу у заміні та модернізації наявного парку засобів виробництва.

Згідно державної служби статистики України ступінь зносу основних засобів (ОЗ) в Україні наблизився до критичної точки майже 85% у 2014 році, а після складних політичних подій та подальшого фінансування з боку ЄС дещо знизився. Так, за даними 2018 року показник зносу ОЗ становить понад 50%, що негативно характеризує рівень вітчизняного виробництва, його здатність конкурувати з модерною технікою та технологією.

Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість підприємств. Відтворення основних засобів на підприємствах може відбуватися за рахунок валових капітальних інвестицій, які будуть спрямовані на створення, придбання, відновлення та поліпшення основних засобів [1].

Ефективна експлуатація основних фондів та виробничих потужностей залежить від того, наскільки реалізовані екстенсивні та інтенсивні фактори їх найкращого використання. Значне поліпшення використання основних засобів та виробничих потужностей означає: по-перше, збільшення часу експлуатації основного обладнання та, по-друге, збільшення частки експлуатаційного обладнання в загальному обсязі обладнання, наявного на підприємстві.

Екстенсивне поліпшення використання основних засобів передбачає збільшення часу роботи технічних засобів шляхом скорочення і ліквідації їх внутрішніх простоїв за рахунок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, матеріалами, паливом тощо. Підприємство значно поліпшить екстенсивне завантаження засобів праці, якщо знизить частку недіючого устаткування, а також виведе з експлуатації зайве й неефективне устаткування, зможе організувати завдяки цьому повноцінну двозмінну роботу [2].

Набагато більшою можливістю є інтенсивне вдосконалення використання основних фондів та виробничих потужностей, що передбачає збільшення швидкості завантаження обладнання за одиницю часу. Підприємство зможе досягнути цього за рахунок модернізації діючих машин і механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи. До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних засобів мають своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування. Для підтримування порів-

няно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4–6% і модернізувати 6–8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці [2].

Щоб використовувати основні засоби справді ефективно, значну увагу слід приділяти не тільки вивченню і вдосконаленню технічних параметрів обладнання, але й підвищенню якості сировини, маючи на увазі збільшення кількості корисних речовин в сировині і його технологічність, можливості видобутку продукту, впровадження нових систем автоматизованого управління основними виробничими засобами. Також доцільно користуватися послугами висококваліфікованих маркетологів в питаннях дослідження ринку, удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва [3].

Вдосконалення використання основних засобів повинно містити в собі усі вище перераховані фактори, вони сприятимуть підвищенню ефективності господарської діяльності лише в сукупності. Адже вдосконалення використання основних засобів буде сприяти збільшенню виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці та рентабельності, зниженню собівартості продукції.

Стабільність такого зростання може забезпечити лише інноваційний шлях розвитку національної економіки в цілому. Адже великі промислові підприємства України орієнтовані на виробництво великих обсягів продукції, що значно перевищує потужність її внутрішнього ринку. Тому потрібно якнайшвидше виходити на зовнішні ринки. Але для цього потрібен перехід на новий рівень якості продукції, зміна її асортименту та номенклатури, стандартів та вимог до виробництва. За таких обставин особливе значення має визначення терміну корисного використання технологічного обладнання з урахуванням морального та фізичного зносу, як того вимагають стандарти бухгалтерського обліку. Строк корисного використання кожного виробу може бути не тільки основою для визначення норм зносу обладнання як терміну зносу, але й важливим показником планування процесу його відновлення.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Н. О. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України / Н. О. Ковальчук, Т. А. Побіжан // Молодий вчений. – 2017. – № 10. – С. 910–914.
2. Готра В. В. Удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності / В. В. Готра, В. В. Ріпич, А. В. Дячок // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 21(1). – С. 81–84.
3. Шарманська В. М. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання / В. М. Шарманська, В. В. Вітюк // Молодий вчений. – 2018. – № 1(1). – С. 550–552.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ

Фоміних М. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Туболець І. І.)

Формування доходу – це основне завдання будь-якого підприємства. В сучасних умовах особливо гостро постає питання стратегічного формування доходів підприємств, що дозволить підприємству не лише ефективно здійснювати господарську діяльність, повністю використовувати можливості, що виникають в процесі господарювання.

Управління формуванням доходів підприємства здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку підприємства: доходи від основної діяльності, що включають дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг; доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування (дивіденди, процентні платежі).[1].

Збільшити доходи підприємства можна шляхом зменшення обсягу трансакційних витрат, організаційної переорієнтації, впровадження інформаційних технологій, бенчмаркінгу та іншими. При цьому слід використати певний набір критеріїв для систематизації стратегічних напрямів, який дозволить встановити систему взаємозв'язків між зовнішнім середовищем (можливостями і загрозами) і внутрішнім потенціалом збільшення рівня дохідності підприємства (сильними та слабкими сторонами) (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Матриця можливостей збільшення доходів підприємства

	Сильний вплив	Помірний вплив	Малий вплив
Висока ймовірність	Впровадження новітніх технологій товароруху і форм реалізації продукції	Налагодження внутрішніх механізмів дійового генерування грошових ресурсів	Збільшення витрат на маркетинг об'єктів торгівлі підприємства
Середня ймовірність	Розширення асортименту виробництва і реалізації продукції	Реалізація програми підвищення кваліфікації фахівців, навчання основам мерчандайзингу	Вдосконалення політики залучення позикових фінансових ресурсів
Низька ймовірність	Застосування автоматизованих торгових систем	Вдосконалення політики залучення позикових фінансових ресурсів	Використання методів бенчмаркінгу

Джерело:[2].

Формування доходів підприємства є надзвичайно важливим в життєдіяльності підприємства, проте не менш важливий вплив має аналіз використання доходу. Так, раціональне та обґрунтоване використання та розподіл доходу підприємства дозволяє покращити фінансовий стан суб'єкта господарювання. Вітчизняні підприємства мають багато проблем в раціональному використанні свого доходу і часто це стає причиною погіршення результативності підприємства.

Необхідність стратегічного формування доходів підприємств пов'язана з використанням цього доходу у майбутньому. Так, за рахунок доходів відшкодовуються поточні витрати, що виникають під час здійснення фінансово-господарської діяльності, тобто доходи забезпечують діяльність підприємства; частина доходів спрямовується на сплату податкових платежів, тобто за рахунок доходів підприємство виконує свої фінансові зобов'язання перед державою; за рахунок доходів формується кінцевий фінансовий показник діяльності підприємства – прибуток, що є джерелом фінансування розвитку підприємства в майбутньому. Такі доходи забезпечують стійкий розвиток підприємства в ринковому середовищі [3].

Забезпечення ефективної діяльності підприємства неможливе без повної, точної, систематизованої інформації про його формування, розподіл та використання. Таку інформацію можна отримати на основі поетапного аналізу джерел формування та напрямів використання доходу, що дозволяє постійно досліджувати дані для прогнозування можливостей розвитку підприємств на доходній основі. Ефективне формування доходу потребує його постійного аналізу та контролю. Основною метою ефективного формування доходу на підприємстві є зростання його обсягу. Для збільшення доходу на підприємстві доцільно застосовувати впровадження новітніх технологій виробництва, розширення асортиментного портфелю, підвищення продуктивності праці на підприємстві шляхом тимблдіingu, застосування прийомів бенчмаркінгу, креативний дизайн торгових представництв, продаж франшизи тощо.

Проте потрібно звернути увагу на те, що для успішного функціонування підприємства не достатньо лише раціоналізувати формування дохідної частини, а потрібно створити стратегію її розумного використання. Аналіз витрат виявляє проблему ефективного витрачання ресурсів, суттєво покращує управління витратами для забезпечення конкурентоспроможності продукції тощо. Тому основне завдання підприємства на етапі використання доходу — це розумно розподілити доходи між витратами та створити сприятливе підґрунтя для збільшення дохідної частини на підприємстві у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Річна інформація емітента цінних паперів за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.azot.com.ua/files/filemanager/files/Corporate/05761620_2014.pdf

2. Шмиголь Н. М. Методологія управління прямими доходами підприємства / Н. М. Шмиголь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2016_6/files/EC610_40.pdf

3. Шмиголь Н. М. Економічна сутність доходів та дохідності в системі управління підприємством / Н. М. Шмиголь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2015_7/files/EC709_46.pdf

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Зав'ялова А. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) – це один із основних податкових платежів, що формує бюджет України та впливає на загальний рівень цін і фінансовий стан населення [1].

У країнах – членах ЄС ПДВ є важливим джерелом прибуткової бази бюджету ЄС. Ставки ПДВ в окремих країнах ЄС різняться, але у більшості країн вони диференційовані, а основна ставка не перевищує 18 %. У Франції, зокрема, діє чотири ставки ПДВ: основна – 18,6 %, підвищена – 22 %, яка застосовується до оборотів з реалізації автомобілів, алкогольних і тютюнових виробів, хутра та інших предметів розкоші. Зменшені ставки застосовуються в розмірі 7 та 5,5 %. Перша ставка – для оподаткування товарів культурного вжитку, друга – для товарів першої необхідності. У Великобританії діє основна ставка 17,5 %. Від оподаткування звільнені продовольчі товари і транспортні послуги. У Німеччині застосовується ставка податку 15 %, для продовольчих товарів і книжково-журнальної продукції – ставка 7 %. Диференційовані ставки застосовуються і в Італії, Іспанії, Греції [2].

У системі непрямого оподаткування України також варто відзначити низьку фіскальну ефективність ПДВ, який у сучасних умовах господарювання потребує подальшого пошуку напрямів вдосконалення його справляння та адміністрування, що є важливим завданням та однією з актуальних загальноекономічних проблем, що потребує вирішення.

Питання удосконалення механізму адміністрування ПДВ, підвищення рівня його прозорості, погашення заборгованості з відшкодування і запобігання її виникнення у майбутньому – пріоритетні у розробках і в практичній діяльності органів Державної фіскальної служби України.

Відповідно до ситуації, що склалася сьогодні у практиці оподаткування ПДВ, бачимо, що цей процес має певні недоліки, такі як неможливість реального відшкодування з бюджету суми надлишку податкового кредиту над податковим зобов'язанням.

Економічні дослідження показують, що виділяють такі причини бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ:

– недоотримання запланованих надходжень ПДВ до державного бюджету;

- прорахунки в процесі планування податкових надходжень;
- перевищення фактичного рівня сальдо експортно-імпортних операцій над прогнозним значенням, внаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані під час визначення планових надходжень ПДВ;
- пред'явлення незаконних вимог на бюджетне та експортне відшкодування податку і зниження податкових зобов'язань;
- зростання частки експорту у ВВП і додатного сальдо зовнішньоторговельного балансу [3].

Недоліки оподаткування доданої вартості також пов'язані з виникненням труднощів щодо відокремлення товарів та послуг, які купують безпосередньо споживачі для кінцевого споживання, від тих, які призначені для подальшої переробки та використання, що зумовлює можливість ухилення від сплати ПДВ.

До чинників, що впливають на фіскальну ефективність цього податку, можна віднести:

- розмір податкової ставки;
- сальдо експортно-імпортних операцій,
- обсяг податкових пільг,
- суму недоїмки, що безпосередньо впливає на величину податкових надходжень.

Щодо розміру ставок ПДВ, то це має визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів. Зважаючи на обмеженість надходжень від прямих податків, відчутно знизити ставку ПДВ досить проблематично. Реалізувати такий захід можна лише надзвичайно зважено та поступово. На користь цього свідчать і тенденції до гармонізації непрямого оподаткування та введення середньої ставки ПДВ на рівні 15% у межах формування єдиного європейського ринку. Тому з метою наближення норм податкового законодавства України з питань податку на додану вартість до відповідних положень ЄС є підстави встановити стандартну ставку ПДВ на рівні 15% і понижену на рівні 0%. Зниження ставки ПДВ з 20% до 15% можливе за рахунок ліквідації великої кількості пільг, що розширить базу оподаткування. Аналізуючи ситуацію з надання пільг із податку на додану вартість, зазначимо, що із загальної їх кількості в оподаткуванні ПДВ вони становлять близько 80% [4].

Отже, зниження ставки ПДВ можливе, але її оптимальний розмір має бути економічно обґрунтований та підтверджений прогнозними розрахунками соціально-економічних наслідків. Запровадження диференційованих ставок сьогодні буде малоефективним, оскільки зумовить зростання адміністративних витрат щодо обслуговування ПДВ та значно ускладнить механізм його справляння.

Також вдосконалення системи непрямого оподаткування ПДВ зокрема повинне базуватися на вирішенні проблеми забезпечення достатніх надходжень до бюджету за рахунок збільшення обсягів виробництва і

споживання, розширення обсягів інвестиційної діяльності, так як саме ПДВ не відзначається на інвестиціях [2].

Одним із напрямів удосконалення адміністрування ПДВ в Україні є встановлення як об'єкта оподаткування різниці між цінами реалізації товарів (робіт, послуг) і цінами, за якими проводять розрахунки з поставальниками, включаючи суму ПДВ. Така зміна об'єкта оподаткування нівелює одну з найгостріших проблем – відшкодування ПДВ. У результаті цього значно спроститься процедура адміністрування ПДВ як суб'єктам підприємницької діяльності, так і контролюючим органам [1].

Список використаних джерел:

1. Напрями удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні / В.М. Кміть, О.Г. Волощук // Економіка і суспільство. – Мукачєво. – 2017. – №13 – С. 1125 – 1128.

2. Макроекономічний аналіз і оцінка стану, тенденцій, проблем та перспектив розвитку системи електронного адміністрування ПДВ в Україні / Л. В. Юрчишена, Ю. С. Хом'якова // Фінанси облік банки. – К., 2017. – № 1 (22) – С. 181–188.

3. Єфименко Т. І. Основні напрями трансформації податкової системи в Україні. // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 11–15.

4. Про схвалення концепції реформування податкової системи: Розпорядження КМУ від 19.04.2007 р. № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-%D1%80>.

ОЦІНКА РИЗИКІВ ПІД ЧАС СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ

Карлюка Д. О.

У кожному бізнес-плані обов'язково приховано певні труднощі, які загрожують його існуванню. Для будь-якого підприємця дуже важливо вміти передбачити подібні труднощі і розробити стратегії їх подолання. Необхідно оцінити ступінь ризику і виявити ті проблеми, з якими може зіткнутися підприємство.

Загроза може бути від конкурентів, від власних прорахунків у сфері маркетингу і виробничої політики від помилок в підборі керівних кадрів, окрім цього, до ризиків належать пожежі і землетруси, страйки і міжнаціональні конфлікти. Чим глибше підприємець розробляє цю проблему, тим простіше і спокійніше йому виконувати бізнес-план.

В умовах ринкової економіки ризик є невід'ємним елементом підприємницької діяльності. Тому ризик має бути врахованим при розробці бізнес-плану підприємства. Підприємство, яке вміє своєчасно та обґрунтовано ризикувати часто стає винагородженим за ризик. Тому ризиком прийнято вважати певні дії, які приймаються швидше на вдачу, а ніж з однозначною вірогідністю одержання запланованого результату. Характерними особливостями ризику є невизначеність та неочікуваність [1, 156].

Ризик - це існування можливості невдачі, небезпеки, потенційної загрози виникнення різного роду втрат; відхилення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства від планових показників, що обумовлюється перш за все умовами ринкової конкуренції та державного регулювання, рівнем надійності техніко-технологічної бази виробництва та матеріально-технічного постачання, рівнем укомплектованості штату працівників, рівнем змін цін на продукцію (послуги) підприємства та іншими факторами внутрішнього та зовнішнього середовища [1, 162].

Враховуючи широку кількість різних типів ризику у бізнес-плані необхідно визначити лише ті ризики, настання яких є найбільш вірогідним та які можуть завдати найбільш суттєвих збитків під час реалізації підприємницького проекту підприємства. Частіше всього підприємство може зустрітись із ризиками, пов'язаними з:

- несприятливими тенденціями в розвитку галузі, в якій воно функціонує;
- можливими зниженням ціни;
- циклічністю обсягів продаж;
- перевищенням виробничих затримок над запланованими;
- труднощами при отриманні сировини, матеріалів, комплектуючих;
- труднощами в отриманні кредитів;
- циклічністю руху грошових коштів тощо.

Оцінюючи ризик, необхідно проаналізувати і оцінити такі фактори:

1. Ступінь ризику: для чого необхідно встановити, чи є діяльність підприємства освоєною або вона є новою; до якої сфери діяльності вона належить: з високим, середнім або низьким рівнем ризиків.

2. Ступінь вірогідності досягнення очікуваних результатів: вірогідність успіху в досягненні запроєктованих обсягів виробництва та обсягів реалізації продукції.

3. Рентабельність діяльності: розрахувати розміри очікуваних доходів, витрат, прибутку з урахуванням ступеня ризику та вірогідності його настання. Слід розрахувати планову рентабельність у відсотках до обсягу діяльності, поточних витрат, капіталовкладень.

4. Окремі найістотніші види ризиків: невиконання обов'язків постачальниками; коливання попиту на продукцію; зміна цін; платоспроможності споживачів; порушення проектів реконструкції підприємства; помилки у плануванні; вплив конкурентних підприємств тощо. Доцільно визначити види ризиків, за якими можливе страхування.

5. Заходи щодо мінімізації збитків, пов'язаних з комерційним ризиком.

6. Ризик – невизначеність, яка пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації бізнес-проекту несприятливих умов, ситуацій і наслідків [2, 8].

Для мінімізації ризиків керівництво підприємства (фірми) здійснює певний аналіз продукції, яка випускається, за ступенем ризиків, пов'язаних з кожною стадією, і потім вирішує, що і в яких кількостях воно може реалізовувати на ринку. Існують такі групи методів зниження ризиків: технічні методи, які засновані на впровадженні різних технічних заходів; правові

методи, такі як страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо; організаційно економічні методи включають комплекс заходів, спрямованих на попередження втрат від ризиків у випадках виникнення несприятливих обставин, а також на їх компенсацію у випадках виникнення втрат.

Отже, у ринковій економіці ризик є невід'ємним атрибутом господарювання. Невизначеність призводить до того, що зовсім уникнути ризику неможливо. Але це не означає, що слід шукати такі рішення, в яких завчасно відомий результат, вони, як правило, неефективні. Необхідно навчитися передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи щодо його запобігання і не перевищувати допустимі межі. Ризик – це складна економічна управлінська категорія, при визначенні якої треба враховувати ряд суперечностей. Управління ризиком - це процес реагування на події і зміни ризиків у процесі виконання будь-якого проекту. При цьому важливим є здійснення моніторингу ризиків. Моніторинг ризиків включає контроль ризиків протягом всього життєвого циклу бізнес-проекту. Якісний моніторинг ризиків забезпечує управління інформацією, яка допомагає ухвалювати ефективні рішення до настання ризикових подій.

Список використаних джерел:

1. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посіб. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 419 с.
2. Ясинський В. В. Бізнес-планування: теорія і практика : навч. посіб. – К. : Каравела, 2006. – 17 с.

ФОНДОВИЙ РИНОК ТА ЙОГО УЧАСНИКИ

Сисоєнко І. А.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», фондовим ринком визнається сукупність його учасників та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1].

До функцій Функції фондового ринку відносять [2, 24]:

1. Загальноринкові функції (регулювання процесів інвестування капіталу шляхом забезпечення безперебійних торгів цінними паперами; урівноваження попиту та пропозиції цінних паперів; формування ринкової ціни відповідних фінансових інструментів; стимулювання економічної активності юридичних і фізичних осіб шляхом надання їм прав на участь в управлінні акціонерним підприємством, отримання доходу, можливості накопичення капіталу або права стати власником майна; інформування суб'єктів господарювання щодо стану економіки країни в цілому, об'єктів фондової торгівлі, її учасників, руху цін тощо);

2. Специфічні функції (перерозподіл фінансових ресурсів між населенням, підприємствами, державою, галузями, регіонами та країнами; обо-

в'язковий облік усіх видів цінних паперів, що обертаються на ринку, реєстрація учасників фондового ринку; фіксація фондових операцій, оформлених договорами купівлі-продажу, застави, трасту, конвертації та ін.; страхування цінних і фінансових ризиків);

3. Допоміжні функції, пов'язані з реалізацією економічної політики держави (фінансування бюджетних дефіцитів різних рівнів; стабілізації грошового обігу; забезпечення приватизаційних процесів; реструктуризації економіки).

Учасниками фондового ринку є [1]:

– емітенти (у тому числі іноземні) або особи, що видали неемісійні цінні папери – юридична особа, у тому числі Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Автономна Республіка Крим або міська рада, а також держава в особі уповноважених нею органів державної влади чи міжнародна фінансова організація, які від свого імені розміщують емісійні цінні папери та беруть на себе зобов'язання за ними перед їх власниками.

Іноземний емітент – юридична особа, яка створена відповідно до законодавства іншої держави та здійснює емісію цінних паперів на території України, або юридична особа, цінні папери якої зареєстровані відповідно до законодавства іншої держави та допуск до обігу на території України яких надано Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Особи, що видали неемісійні цінні папери. Особа, яка видала неемісійний цінний папір, – фізична або юридична особа, яка від свого імені видає (заповнює) сертифікат неемісійного цінного паперу та бере на себе зобов'язання за таким цінним папером перед його власником. Міжнародні фінансові організації вважаються іноземними емітентами.

– інвестори в цінні папери – фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів.

– інституційні інвестори. Інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

– професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулювні організації професійних учасників фондового ринку. Професійні учасники фондового ринку. Професійні учасники фондового ринку – юридичні особи, утворені в організаційно-правовій формі акціонерних товариств або товариств з обмеженою відповідальністю, які на підставі ліцензії, виданої Національною

комісією з цінних паперів та фондового ринку, провадять на фондовому ринку професійну діяльність, види якої визначені законами України.

Об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулівні організації професійних учасників фондового ринку. Об'єднання професійних учасників фондового ринку – неприбуткове об'єднання професійних учасників фондового ринку, які провадять професійну діяльність на ринку цінних паперів, а саме: з торгівлі цінними паперами, депозитарної діяльності та управління активами інституційних інвесторів. Саморегулівна організація професійних учасників фондового ринку – неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, крім депозитаріїв, утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Учасники фондового ринку можуть здійснювати наступні види професійної діяльності: діяльність з торгівлі цінними паперами; діяльність з управління активами інституційних інвесторів; депозитарна діяльність; діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку; клірингова діяльність.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Дата оновлення: 01.01.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#n357>

2. Базилевич В. Д. Цінні папери : підручник / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін. ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 1094 с.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Кушнір А. І.

Місцеві бюджети посідають ключове місце в бюджетній системі України та виступають фінансовою базою органів місцевого самоврядування. Основними складниками багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони виступають: важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності; інструментом макроекономічного регулювання; фінансовою базою місцевого самоврядування; інструментом реалізації державної регіональної політики; планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень; основним важелем фінансового вирівнювання; головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем; місцевим бюджетам належить важлива роль у забезпеченні конституційних гарантій, вирішенні соціальних проблем, піднесенні рівня добробуту населення [4].

В умовах сьогодення для нашої країни надзвичайно актуальним постає питання сталого розвитку територій, що в свою чергу, потребує формування та реалізація стратегії забезпечення високого рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Фінансова стійкість місцевого бюджету – це комплексне поняття, що відображає такий стан грошових фондів, при якому території здатні стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку. Загалом фінансова стійкість місцевого бюджету виражається у стабільності всієї сукупності грошових фондів і кожного фонду окремо під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників [2].

Комплексний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів виступає найбільш повною інформаційною базою щодо результативності фінансової діяльності органів місцевого самоврядування та надає уявлення щодо збалансованості їх доходів і видатків, незалежності від державного бюджету та ефективності бюджетної політики [3]. Оцінка рівня фінансової стійкості місцевого бюджету дозволяє правильно оцінити фінансово-економічне положення конкретних територій, виявити основні проблеми та слабкі сторони в формуванні та використанні коштів місцевого бюджету і на цій основі вибудувати обґрунтовану бюджетну політику. Так, в результаті проведення аналізу стійкості місцевого бюджету визначається тип фінансової стійкості, характерний для досліджуваного бюджету та на основі цього визначається стратегія щодо покращення його фінансового стану.

Визначення місцевого бюджету як абсолютно стійкого означає, що він практично не вимагає додаткових вкладень з державного бюджету, має достатній обсяг власних доходних джерел для покриття видаткових зобов'язань. Територія стабільно розвивається, фінансово незалежна та соціально стабільна. Даний тип стійкості є найбільш сприятливим для впровадження стратегії інноваційного розвитку, що має на меті нарощування інноваційної активності та створення сприятливого інвестиційного іміджу території.

При нормальній фінансовій стійкості місцевого бюджету спостерігаються деякі проблеми з фінансуванням видатків за рахунок власних джерел, виникає потреба у залученні додаткових ресурсів, які перераховуються на довготривалій основі, що в перспективі дозволить стабілізувати його стан та динамічно розвиватися. В даному випадку, місцевим органам влади доцільно впроваджувати стратегію стабільного розвитку, тобто нарощування бюджетних можливостей. Вона передбачає активізацію роботи місцевих органів влади з розширення податкових та неподаткових джерел формування доходної частини бюджету за рахунок виявлення резервів та напрямів нарощування власних та закріплених доходів. Несприятливими для забезпечення соціально-економічного розвитку територій виступають нестійкий та кризовий стан місцевого бюджету. В даній ситуації існує потреба в активній фінансовій допомозі з державного бюджету, розробці стабілізаційної антикризової стратегії, програми економічного і соціального ро-

звітку. Для покращення фінансового стану таких бюджетів необхідно застосовувати стратегії результативності та стабілізації.

Стратегія результативності передбачає реалізацію комплексних заходів, що включають покращення адміністрування податків, оптимізацію структури податкових платежів, рівня їх стягнення та поповнення доходної частини місцевого бюджету, а також підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. В свою чергу, при впровадженні стратегії стабілізації обрається один тактичний пріоритет, на реалізацію якого будуть спрямовані максимальні зусилля та ресурси органів місцевого самоврядування для забезпечення певних позитивних зрушень [1].

Таким чином, забезпечення високого рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів є вагомим чинником сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць та підвищення добробуту населення в довгостроковій перспективі. При цьому аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів дозволяє визначити основні проблеми в бюджетному процесі на місцевому рівні та відповідно до цього вибудувати стратегію покращення фінансового стану територій.

Список використаних джерел:

1. Боярко І. М. Стійкість місцевого бюджету як елемент фінансового механізму управління соціально-економічним розвитком міста. Економічний простір / І. М. Боярко, О. В. Люта, О. В. Пігуль : збірник наукових праць. – № 61. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 97–108
2. Воробйов Ю. М. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів / Ю. М. Воробйов : монографія. – Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2012. – 249 с.
3. Костирко Л. А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. Фінансовий простір. 2016. – № 1. – С. 83–90.
4. Татарин Н. Б. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Татарин Н. Б., Войтович В. В. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. – Вип. 11. – С. 159–162.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Гірман А. П., Лебедко К. А.

З часів утворення європейського інтеграційного угруповання роль і статус Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), на базі якого пізніше було створено Європейський Союз, залишалися предметом політичних обговорень та надмірної уваги політичних дослідників.

Майже за півстоліття свого існування Європейський Союз поступово перетворився на один з найсильніших фінансово-економічних і політичних

центрів світу, основний компонент європейської безпеки, ядро системи європейських стандартів і цінностей.

Головною внутрішньою метою Європейського Союзу є сприяння економічному та соціальному прогресу головним чином через створення зони без внутрішніх кордонів, підтримку економічної і соціальної цілісності, заснування економічного і монетарного союзу та введення єдиної валюти. Основною зовнішньою метою політики ЄС є ствердження його ідентичності на міжнародній арені, зокрема через спільну зовнішню політику та політику безпеки, також через розробку спільної оборонної політики. Основними принципами, якими керується Європейський Союз, є повага до національної самобутності, демократії та фундаментальних прав людини.

Сьогодні, в міжнародних відносинах ЄС без сумніву займає місце впливового актора та центру сили. Проте його роль у міжнародних процесах є дещо обмеженою незважаючи на напрацювання широкого спектру автономних партнерських відносин та діалогових форматів з провідними державами світу та деякими регіональними угрупованнями, які об'єднують держави, що розвиваються. З початку 2000-х років політичні кола ЄС посилили увагу до реалізації спільної зовнішньої політики та політики у галузі безпеки, яка була доповнена низкою регіональних ініціатив. Набуття чинності Лісабонським договором у грудні 2009 р. забезпечило набуття ЄС правосуб'єктності й дало змогу прискорити політичне та інституціональне реформування його структури. Європейський союз здобув право заключати міжнародні договори в усіх сферах його компетенції, якщо це передбачено базовими договорами ЄС; потребує досягнення цілей, окреслених у цих договорах, якщо цього вимагає юридично зобов'язуючий документ ЄС, або якщо такий договір може “впливати на спільні правила ЄС чи змінювати їх”. [1]

Глобальна економічна криза істотно позначилася на внутрішній ситуації в ЄС, скерувавши увагу на внутрішнє реформування та корекцію відносин усередині ЄС, що призвело до послаблення ефективності спільної зовнішньої політики. Відтак, попри продовження дебатів з приводу перспектив та ролі ЄС у міжнародній системі, його вплив залежатиме від результатів внутрішніх процесів та пошуку адекватних механізмів управління у його межах.

Література, присвячена становленню спільної зовнішньої політики та міжнародної діяльності ЄС, включає кілька сотень томів. У багатьох працях європейські дослідники прямо ставлять питання про роль і статус ЄС у міжнародній системі. Одним із основних проблемами наукового пошуку вважаються спроможність ЄС відігравати роль “глобального міжнародного актора” та визначення умов, які мають дати можливість ЄС посилити вплив на міжнародні процеси. Серед найвідоміших праць, присвячених цій темі, варто назвати багаторазово перевидані праці Ш. Бретертон і Дж. Воглера [4; 5], індивідуальні, колективні монографії та статті Дж. Адамські [6], С. С. Гензеля [7], Я. Орбі [8], та ін.

Не можна заперечувати, що ЄС- є основним гравцем з міжнародних питань, починаючи від глобального потепління, проблем демократії до конфлікту на Близькому Сході. Спостерігачі на виборах працюють по всьому світу у рамках підтримки ЄС прав людини. Основою для спільної зовнішньої політики і політики безпеки (СЗПБ) залишається використання дипломатії та допомоги для вирішення конфліктів та досягнення взаєморозуміння.

За останні декілька років ЄС здійснив 23 цивільні місії і військові операції на трьох континентах, розгорнутих у відповідь на кризи, зокрема відновлення після цунамі в Індонезії, захист біженців у Чаді, боротьба з піратством біля берегів Сомалі. Таким чином, роль ЄС в рамках забезпечення глобальної стабільності розширюється, оскільки країни ЄС все частіше укладають колективні рішення із зовнішньої політики. Розмір 28 держав-членів ЄС з економічної, торговельної і фінансової точок зору – робить його провідною силою у світі. Це найбільший у світі трейдер, з другою у світі валютою. ЄС підтримує партнерські відносини з усіма основними світовими гравцями – у тому числі новими, в кожного з яких є свої інтереси та власне бачення як можна досягти розвитку сучасної міжнародної політики. З боку ЄС є прагнення до того, щоб в партнерських відносинах, побудованих на взаємних інтересах і вигодах, сторони мали не тільки права, але й виконували обов'язки. [2]

Європейський Союз отримав репутацію суб'єкта, який не бажає застосувати військову силу, а прагне підтримувати міжнародні інститути і намагається підвищити культуру міжнародних відносин. ЄС хотів би виступати в ролі «регіонального миротворця», економічними методами сприяти підйому сусідніх країн, попереджаючи таким чином конфлікти і погрози у сфері безпеки. Особливу увагу ЄС надає стратегії Європи, що розширюється, і створенню концентричних кіл стабільності і безпеки навколо своїх зовнішніх кордонів. Розвиток відносин з Росією, Україною і країнами південного Середземномор'я досягається завдяки використанню спільних механізмів міжнародної політики – так званих «спільних стратегій». «Зараз в державах – членах ЄС та керівних установах Євросоюзу вже розпочато дискусії про те, що треба внести суттєві корективи до політики відносно сусідніх держав. Про надання особливої уваги згаданій тематиці свідчить, насамперед, пропозиція залучати країни, що охоплюються ЄПС, до розробки її оновлених засад». [3]

Список використаних джерел:

1. Энтин М. Л. Европейский Союз как один из ведущих международных игроков // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2009. – № 2. – С. 29–47.
2. Constitution for Europe (2004/C 310/55) // Official Journal of the European Union. – December 16, 2004.
3. Халаджи В. Європейська політика сусідства як важливий напрям зовнішньої політики ЄС – «східний» та «південний» виміри ЄПС [Елект-

ронний ресурс] / Вікторія Халаджи / Освіта регіону. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.social-science.com.ua>

4. Bretherton C., Vogler J. Past its Peak?: the European Union as a Global Actor 10 Years after / C. Bretherton, J. Vogler // EU as a Foreign and Security Policy Actor / Ed. by F. Laursen. – Dordrecht, St. Louis, MO: RoL, 2009. – P. 23–43.

5. Falkner R. The political economy of “normative power” Europe: EU environmental leadership in international bio-technology regulation / R. Falkner // Journal of European Public Policy. – 2007. – Vol. 14, No. 4. – P. 507-526.

6. Adamski J. E. Old Europe, New Security: Evolution for a Complex World / J. E. Adamski, M. T. Johnson, Ch. M. Schweiss (eds). – Aldershot; England; Burlington, VT: Ashgate Publishing, Ltd., 2006. – 175 p.

7. Gänzle S. The European Union and global development: an “enlightened superpower” in the making? / S. Gänzle, S. Grimm, D. Makhan (eds.). – Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2012. – 305 p.

8. Orbie J. Europe’s Global Role: External Policies of the European Union / J. Orbie. – Hants, England: Aldershot; Burlington, Vt.: Ashgate Publishing, Ltd., 2008. – 267 p.

ПРОЦЕДУРИ ТА ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ СИТУАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Погорілий О. І.

(Науковий керівник – д.ф.г.е., доцент Лобза А. В.)

Важливою проблемою для сучасної української економіки є визначення моделі управління кризовими ситуаціями на підприємстві. Адже криза стосується незапланованих подій, які завдають шкоди організації та призводять до падіння економіки в цілому і великих заворушень серед працівників через невизначеність майбуття, загрозу банкрутства тощо. Криза породжує почуття страху у людей, які з часом втрачають інтерес та довіру до організації. Тому важливим є завдання розробки та втілення у життя оптимальної для конкретного підприємства моделі управління кризовими ситуаціями, яка б забезпечила ефективні антикризові управлінські заходи.

За словами Гонзалеса-Ерреро та Пратта, управління кризовими ситуаціями включає наступні три етапи:

1. Діагностика кризи, тобто це етап, який дозволяє своєчасно виявляти прояви ранніх показників кризи. Саме керівники повинні відчувати попереджувальні сигнали кризи та підготувати працівників. Вище керівництво повинно час від часу переглядати результати роботи своїх підлеглих, щоб володіти інформацією з приводу того, що роблять працівники, який рівень ефективності їх діяльності.

Роль менеджера - це не просто сидіти в закритих кабінетах і кричати на своїх підлеглих. Він повинен знати, що відбувається навколо нього. Регулярний контроль за працездатністю допомагає керівникам передбачити кризу

та застерігає працівників від негативних наслідків. Не слід ігнорувати тривожні сигнали кризи, потрібно вживати необхідних заходів для її запобігання. Проявляйте ініціативу самостійно. Не чекайте інших [1].

2. Планування діяльності. Після виявлення кризи команда з управління кризовими ситуаціями повинна негайно приступити до дій. Важливо переконати працівників не панікувати. Далі необхідно розробити відповідні стратегії, щоб уникнути надзвичайної ситуації. Робоча антикризова група має обговорити стратегію із пов'язаними членами організації, щоб вийти з рішенням, яке найкраще працювало б у кризові періоди. Необхідно приймати швидкі рішення, бути пильними і головне терплячими. Особливо важливо переконатись, що наші факти та цифри правильні. Не можна покладатися просто на здогадки та припущення.

3. Налаштування змін. Співробітники повинні добре адаптуватися до нових ситуацій та змін для ефективного функціонування організації в найближчому майбутньому. Важливо проаналізувати причини, які призвели до кризи на робочому місці. Помилки не повинні повторюватися, а нові плани та процеси повинні бути включені у систему.

Для впровадження оптимальної для будь-якого підприємства моделі управління кризовими ситуаціями, були запропоновані Евереттом Роджерсом та Джеймсом наступні теорії антикризового управління на підприємстві:

1. Теорія структурних функцій. Згідно з теорією систем структурних функцій, комунікація відіграє ключову роль в управлінні кризовими ситуаціями. Правильний потік інформації в усіх ієрархіях є важливим. Прозорість повинна підтримуватися на всіх рівнях. Керівництво повинно ефективно спілкуватися з працівниками та надавати їм необхідну інформацію в часи кризи. Ігнорування людей не допомагає, натомість погіршує ситуації. Вищі керівники повинні регулярно спілкуватися з підлеглими та взяти на себе відповідальність.

2. Теорія дифузії інновацій. Дифузія теорії інновацій, запропонована Евереттом Роджерсом, підтримує обмін інформацією під час надзвичайних ситуацій. Як впливає з назви теорії, під час кризи, кожен працівник повинен виконати своє завдання і вийти з чимось новаторським для подолання важких часів. Слід бути готовим до чергових змін. Після того, як працівник придумав інноваційну ідею, він повинен поширити ідею серед усіх працівників та відділів. Ефективне спілкування має важливе значення для передачі ідей та інформації у бажаному вигляді [2].

3. Нерівна теорія людського капіталу. Нерівна теорія людського капіталу була запропонована Джеймсом. Відповідно до нерівної теорії людського капіталу, нерівність серед працівників призводить до кризи на робочому місці. Дискримінація на підставі касти, профілю роботи, а також зарплати призводить до розчарування працівників, які врешті-решт граються з фірмовою назвою, поширюють безпідставні чутки та заробляють недобре ім'я організації.

Концепції і моделі управління кризою на підприємстві з'являються, як відповіді-запитання про особливості поведінки під час кризи, які повинні стосуватися підприємств, якщо вони хочуть бути ефективним. Здібності підприємства впоратись із кризою пов'язані з розвитком процесів та ресурсів. Програми змін є необхідні для того, щоб вижити в сучасних жорстких ринкових умовах. Створення сприятливих умов, подолання кризи означає досягнення конкретних змін в межах управління, організаційної культури, процесу створення стратегії, організаційної структури та системи діяльності.

Таким чином, можна стверджувати, що всі етапи антикризового управління діють продуктивно тоді, коли вони діють комплексно, тобто доповнюють один одного. Тому антикризове управління персоналом уявляє собою не тільки складну, а й різнобічну і сплановану діяльність, яка спирається на науково обгрунтовану систему етапів та принципів.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / В. О. Василенко. – К. : [б.в.], 2013. – 504 с.
2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2012. – 580 с.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩАННЯ

Пеня К. В.

(Науковий керівник – к.е.н. Ковіня М. М.)

Розвиток ринкових відносин вимагає здійснення нової фінансової політики, посилення і впливу на прискорення соціально-економічного розвитку, зростання ефективності виробництва і зміцнення фінансів держави. Важлива роль у забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності належить фінансовому менеджменту прибутку. Актуальність теми дослідження визначена тим, що в сучасних умовах конкурентоспроможність будь-якому господарюючому суб'єктові може забезпечити тільки ефективний фінансовий менеджмент прибутку підприємства.

Прибуток є формою доходу та стимулом до створення нових чи розвитку вже діючих підприємств. Можливість одержання прибутку спонукає керівників шукати більш ефективні способи використання ресурсів, винаходити нові продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні нововведення, що обіцяють підвищити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожне підприємство робить свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту народу. І тому такі важливі питання збільшення прибутковості господарюючих суб'єктів. Тому на су-

часному етапі трансформації управлінських засад функціонування підприємств пріоритетного значення набуває система фінансового менеджменту прибутку та напрями її вдосконалення.

Фінансовий менеджмент прибутку підприємства займає важливе місце у загальній системі менеджменту. Прибуток являється складною та багатогранною категорією [2]. Аналіз трактування поняття «прибуток» різними вченими показав, що не має єдиного підходу щодо визначення сутності цієї економічної категорії. На основі проведеного абстрактно-логічного дослідження сутності прибутку під кутом зору різних наук, зроблено висновок, що прибуток – це найважливіший показник діяльності підприємства, що характеризує ефективність його функціонування. Організаційно-економічний механізм фінансового менеджменту прибутку підприємства являє собою сукупність відповідних принципів, методів, управлінських та організаційно-економічних заходів та іншого інструментарію, спрямованих на формування прибутку визначеної величини. Основними методами фінансового менеджменту прибутку підприємства є: економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні.

Для забезпечення процесу ефективного управління прибутком підприємства необхідно дотримуватись певного кола вимог, найбільш значущими серед яких є наступні: 1) інтегрованість, тобто не має значення у якій із сфер функціонування підприємства приймається рішення апаратом управління, адже прямо або непрямо, воно матиме вплив на прибуток; 2) комплексність, оскільки рішення, котрі приймаються апаратом управління щодо формування та використання прибутку тісно пов'язані, і відповідно (прямо чи опосередковано) впливатимуть на остаточний ефект від управління ним; 3) динамізм, тобто оперативне врахування змін як чинників зовнішнього середовища, так і зміни на самому підприємстві (пов'язані з ресурсним потенціалом, фінансовим станом чи іншими параметрами діяльності підприємства у системі управління прибутком); 4) багатоваріантність, тобто розробка й прийняття кожного з рішень, прийнятих апаратом управління, стосовно формування, розподілу й використання прибутку мають передбачати ряд альтернатив (можливих дій); 5) спрямованість на стратегічно важливі цілі підприємства, тобто всі управлінські рішення, які приймаються на підприємстві, повинні відповідати головні меті діяльності (місії) даного підприємства [1].

Ефективне формування фінансових результатів передбачає обґрунтування та прийняття рішення щодо генерування доходів і оптимізації витрат підприємства та підвищення рівня його ефективності в цілому. Це потребує проведення діагностування процесу формування фінансового результату за такими напрямками:

– горизонтальний та вертикальний аналіз – для дослідження динамічних та структурних змін фінансового результату підприємства;

– детермінований факторний аналіз за методикою комплексного і системного оцінювання та вимірювання впливу факторів на розмір чистого прибутку (збитку) підприємства;

– кореляційно-регресійний аналіз, що досліджує вплив на чистий прибуток різноманітних факторів (активів та пасивів підприємства, руху грошових коштів, структури виробництва продукції та інших) [3].

Отже, для якісного управління процесом формування фінансового результату підприємства варто поєднати усі ці напрямки і здійснити економетричне моделювання шляхом побудови регресійних моделей, які описують взаємозв'язки між економічними показниками та прогнозування результативності діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Н. С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління» 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>.

2. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств / В. С. Гуменюк // Економіка та управління підприємствами. 2018. – № 20. – С. 51–55.

3. Паянок Т. М. Оцінка та прогноз фінансових результатів підприємства // Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. – Т. 30 (69). – № 2. – С. 243–248.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Журавель А. І.

(Науковий керівник – к.е.н. Григораши О. В.)

На сьогоднішній день питання підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства залишається важливим і необхідним. Адже раціональне їх управління не тільки забезпечить фінансову рівновагу на підприємстві, але й прискорить обіг капіталу та надасть можливість збільшити прибуток за рахунок зниження ризиків неплатоспроможності на ньому.

У сучасних умовах велика увага до управління грошовими потоками підприємства обумовлена необхідністю самостійно визначати джерела формування своїх фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, забезпечувати ефективність їх використання з метою отримання максимального фінансового результату.

Це обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

З одного боку управління грошовими потоками підприємств – це складний неперервний циклічний процес. Під циклом розуміється система послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативно-тактичних рішень з управління грошовими потоками [1].

З іншого боку управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності органі-

зації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [2].

Основними елементами управління грошовими потоками є:

– по-перше, врахування наслідків широкого спектру ризиків, що в цілому забезпечить зниження їх негативного впливу на підприємство.

– по-друге, ведення управлінського обліку грошових потоків, який має на меті підвищення якості раціонального використання грошових ресурсів на підприємстві.

Загальною рекомендацією для підприємств є необхідність ведення не лише фінансового, але й управлінського обліку для управління конкретним підприємством.

Грошовий потік є агрегованим поняттям і включає в себе сукупність різних видів, які групуються за різними класифікаційними ознаками. Проте основними є два види: вхідний і вихідний грошові потоки, тобто надходження і видатки, що знаходять своє відображення у Звіті про рух грошових коштів. Призначення вхідних грошових потоків полягає у забезпеченні підприємства коштами, які необхідні для здійснення поточної та інвестиційної діяльності. Призначення вихідних грошових потоків полягає у використанні коштів за різними напрямками фінансово-господарської діяльності [3].

Основним внутрішнім джерелом самофінансування є виручка (дохід) від реалізації продукції, робіт, послуг. Вона є основним джерелом покриття браку коштів на виробництві і формування доходів, створення фінансового резерву і реалізації продукції. Від обсягів виручки залежить не тільки внутрішньовиробнича компенсація витрат і формування доходу, а й погашення банківських кредитів, своєчасність і повнота податкових платежів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства [4].

На думку Бланка І. О., основною формою ефективності діяльності підприємства є чистий грошовий потік, котрий показує наскільки підприємство має можливість збільшувати свою вартість.

Чистий операційний грошовий потік показує стан основної діяльності підприємства і є джерелом для росту його активів. Якщо підприємство має здатність до генерації позитивного значення даного показника з тенденцією до зростання, то його можна називати фінансово здоровим. Якщо чистий операційний дохід має від'ємне значення, то це свідчить про те, що підприємство буде вимушене позичати кошти.

Зазвичай для стабільно зростаючих підприємств чистий інвестиційний грошовий потік має від'ємне значення, що пов'язується із купівлею необоротних або інших видів довгострокових активів. Грошовий потік фінансової діяльності для фінансово здорового підприємства може мати як додатне, так і від'ємне значення [4].

Таким чином, вагомість аналізу та структури грошових потоків підприємства відіграє досить важливу роль. На сьогодні керівники усіх підприємств прагнуть збалансувати структуру грошових потоків на підприємстві

та підвищити отриманий прибуток. Отриманий аналіз дасть змогу говорити не тільки про загальний фінансовий стан підприємства та його позицію на ринку, а також дасть змогу оцінити його привабливість для потенційних інвесторів.

Саме оптимізація грошових потоків в сучасних умовах функціонування підприємств є невід'ємним елементом загальної системи його управління, від чого й залежить його фінансова стійкість та можливість досягнення подальшого фінансового успіху.

Список використаних джерел:

1. Майборода О. Є. Напрями управління грошовими потоками підприємства / О. Є. Майборода, О. В. Майборода, О. В. Реплюк // Економіка і суспільство. 2017. – Вип. 10. – С. 305–309.

2. Головань Р. Управління грошовими потоками підприємства. НТКП ВНТУ. Факультет менеджменту та інформаційної безпеки. – Вінниця, 2019. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/7092/5736>

3. Костюк-Пукаляк О. Значення аналізу грошових потоків в оцінці ефективності діяльності підприємств України. Економіка: реалії часу. 2017. – № 3 (31). – С. 46–52. URL : <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No3/46.pdf>

4. Драчук Я. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. Ефективна економіка. – Дніпро, 2017. – № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5456>

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Шаталова Н. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Дулік Т. О.)

Становлення та розвиток податкової системи України відбувається в процесі стрімких економічних перетворень. Ефективна податкова система країни повинна відповідати ринковим умовам, нормам та ідеалам правового суспільства, що з одного боку, є критерієм формування в Україні реального місцевого самоврядування як необхідної умови розвитку демократичного суспільства, а з іншого – потребою ефективного функціонування системи державних і місцевих фінансів [1].

На сьогодні проблема нестачі фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування в Україні та нестабільність їхніх доходних джерел набула особливої актуальності.

Як відомо, податкові надходження є складовою частиною доходів місцевих бюджетів країни і покликані відповідати інтересам органів місцевого самоврядування, оскільки оцінюються як самостійне джерело їх формування. За рахунок отриманих доходів органи місцевої влади забезпечують фінансу-

вання соціального та економічного розвитку місцевості. Проте, практика останніх років свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів України для виконання покладених на місцеву владу функцій та завдань.

Нормативно-правове забезпечення місцевих бюджетів в Україні регулюється законодавчими актами та нормативно-правовими документами, загальний перелік яких визначений статтею 4 Бюджетного кодексу України [2].

Основні причини такого стану із наповненням місцевих бюджетів України є наступні:

- недостатній рівень економічної, фінансової та організаційної роботи відповідних служб місцевих органів влади та адміністратора надходжень щодо моніторингу стану надходжень платежів до місцевих бюджетів та аналізу тенденцій таких надходжень, формальне і невідповідальне ставлення до забезпечення наповнення дохідної частини місцевих бюджетів;

- на місцях не проводиться відповідна робота з вишукування додаткових джерел надходжень до бюджету, розширення бази оподаткування та збільшення надходжень, а також не виконуються інші рекомендації та пропозиції із зазначеного питання, які неодноразово надавались Міністерством фінансів України. Основним бюджетоутворюючим податком у складі доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, є загальнодержавний податок – податок на доходи фізичних осіб;

- наявність податкового боргу.

Отже, основними проблемними питаннями при формуванні дохідної бази місцевих бюджетів України можна вважати:

- переспрямування значної частини податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету;

- переважання міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів;

- незначна частка надходжень від місцевих податків і зборів;

- відсутність злагодженої діяльності місцевих органів влади та контролюючих органів в сфері оподаткування щодо максимальної мобілізації місцевих податків та зборів [4].

На сучасному етапі розвитку економіки України необхідно прискорити реформу децентралізації, здійснити комплекс заходів, які забезпечать реальне її впровадження. Реалізація даної реформи буде сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні, більш повне задоволення потреб населення в кожному регіоні [3].

З метою підвищення фінансової ролі податків та зборів при формуванні дохідної бази місцевих бюджетів України доцільно здійснити наступні заходи:

- налагодити співпрацю органів місцевого самоврядування з контролюючими органами в сфері оподаткування: розробити план дій, які будуть сприяти активації мобілізації податків та зборів до місцевих бюджетів;

- розробити графіки погашення податкового боргу та забезпечити контроль за їх виконанням;
- посилити заходи контролю до суб'єктів підприємницької діяльності, які порушують податкове законодавство;
- прискорити процес адміністративно-територіальної реформи та реформи бюджетної децентралізації;
- посилити вагомість місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів;
- розробити шляхи удосконалення системи розподілу міжбюджетних трансфертів.

Окрім того, для посилення фінансової автономії місцевих органів влади в Україні перспективним напрямом дослідження є визначення шляхів збільшення фіскальної ролі місцевих податків і зборів із врахуванням досвіду європейських країн.

Список використаних джерел:

1. Бодров В. Г. Податкова реформа та економічне зростання в Україні / В. Г. Бодров // Науковий вісник Національного Університету ДПС України. 2016. – № 2 (41). – С. 63–68.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ // Економіка України. 2014. – № 11. – С. 61–75.
4. Проценко Ю. М. Проблеми формування доходної бази місцевих бюджетів / Ю. М. Проценко // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2016. – № 1. – С. 230–240.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Карпушкіна О. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Терещенко Т. Є.)

Ефективне управління структурою капіталу підприємства має базуватися не тільки на розумінні економічної природи капіталу як такого, але і на основних концепціях і теоріях фінансового менеджменту. Систематизація теоретичних уявлень про сутність і структуру капіталу, дозволяє зробити висновок щодо головної проблеми теорії капіталу – можливості збільшення ринкової вартості підприємства за допомогою оптимізації структури її капіталу.

Вирішується проблема оптимізації структури капіталу підприємства в рамках двох підходів – традиційного і теорії Модільяні-Міллера.

Представники традиційного підходу дотримуються такої точки зору: вартість підприємства безпосередньо залежить від структури капіталу, так як із зростанням частки позикового капіталу, середньозважена його вартість зни-

жується. Проте, при досягненні деякого рівня фінансового левериджу, значно підвищується фінансовий ризик компанії [1]. Таким чином, основним завданням фінансового менеджера є пошук оптимальної структури капіталу, яка б певною мірою мінімізувала б середньозважену вартість підприємства, з одного боку, і максимізувала її ринкову вартість, – з іншою.

По досягненню оптимальної структури капіталу, підприємство, згідно традиційного підходу, повинне буде обмежувати додаткові інвестиції, оскільки вони не будуть приносити належної фінансової віддачі у вигляді такої величини як чистого прибутку, яка б повністю компенсувала фінансові ризики власників (акціонерів) підприємства [2]. Отже, результатом стане зниження інвестиційної вартості підприємства. Саме тому оптимальний об'єм боргового навантаження повинен відповідати максимальному значенню реальної інвестиційної (ринкової) вартості підприємства. Додаткові інвестиції повинні приносити доходність, що не лише перевищує вартість позикового капіталу, але що покриває все зростаючу вартість власного капіталу.

Таким чином, традиційна теорія структури капіталу доводить існування оптимальної структури капіталу [3]. Збільшення боргового навантаження знижує середньозважену вартість капіталу і підвищує її вартість. Але збільшення частки боргового навантаження понад оптимального значення вже буде приводити до отримання недостатньої фінансової віддачі від інвестицій для покриття зростлого рівня фінансових ризиків, що, в кінцевому підсумку, призведе до зниження вартості підприємства.

У теорії структури капіталу Модільяні-Міллера закладена теза відносно незалежності вартості підприємства від структури її капіталу, при цьому основним чинником, що визначає її вартість, названі майбутні її доходи. У своїй теорії автори, Франко Модільяні та Мертон Міллер, заклали допущення про існування ідеальних ринків капіталу з точки зору нульового оподаткування [4].

Зазначимо, що у модифікованих варіантах теорії структури капіталу Модільяні-Міллера були зроблені спроби введення в модель такого чинника, як додаткові витрати, пов'язані з фінансовими труднощами компанії через сформовану структуру капіталу. Таким чином, економія за рахунок зниження податкових виплат забезпечує підвищення ринкової вартості підприємства по мірі зростання частки позик у структурі капіталу, але починаючи з певного моменту (при досягненні оптимальної структури капіталу), при подальшому збільшенні частки позикового капіталу, ринкова вартість підприємства починає знижуватися, оскільки економія на податкових платежах перекривається зростанням витрат внаслідок необхідності підтримки більш ризикової структури джерел фінансування капіталу.

Отже, модифікована теорія Модільяні-Міллера оперує наступними тезами:

– по-перше, наявність частки позикового капіталу сприятливо впливає на її фінансовий стан;

– по-друге, завищена частка позик у структурі капіталу починає негативно впливати на фінансовий стан підприємства;

– по-третє, для окремо взятого підприємства має місце своя власна оптимальна структура капіталу.

Зауважимо, що оптимальна структура капіталу - це структура, при якій середньозважена вартість мала б мінімальне значення при контрольованому рівні фінансових ризиків, зокрема ризику втрати фінансової стійкості в перспективі. Саме такий підхід забезпечить поступальний ріст ринкової вартості підприємства і вирішить проблему конфлікту інтересів між власниками і фінансовим менеджментом.

Підсумовуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що капітал підприємства впливає на вартість підприємства за допомогою трансформації структури і зміни середньозваженої вартості в межах допустимого коливання рівня фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Яременко М. І. Оптимізація структури капіталу підприємства в умовах економічної кризи. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. Одеса, 2014. Вип. № 12 (220). С. 151-166.
2. Дрига С.Г., Міщенко І.Д. Диспропорції в структурі капіталу підприємства та їх вплив на фінансові показники роботи підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 8 (48). С. 441-445.
3. Мельник В. М., Котькалова І. В. Концептуальні напрямки оптимізації структури капіталу. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 1. С. 121-130.
4. Леонтьев, В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата. Москва, 2018. 354 с.

ПЕНСІЙНІ НАКОПИЧУВАЛЬНІ РАХУНКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА СУЧАСНІЙ ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Кістол А. І.

(Науковий керівник – к.держ.упр., доцент Кахович О. О.)

Реформування системи пенсійного забезпечення України триває вже понад 15 років, проте у цій сфері все ще залишається низка проблем організаційного, економічного, правового та політичного характеру. Пенсійна система України функціонує в умовах максимального фінансового напруження, не забезпечуючи при цьому достатнього задоволення потреб пенсіонерів. Більшість з них при виході на пенсію втрачають половину свого заробітку [1, с. 76].

Пенсійна система України, яка існує сьогодні не спроможна забезпечити гідне існування громадян. Відсутність соціальної справедливості, пенсійної культури, ефективних фінансових механізмів, зубожіння населення пенсійного віку вимагає пенсійного реформування. Одним із інструментів системи пенсійного забезпечення є запровадження пенсійних накопичувальних рахунків.

Сучасна пенсійна система України складається з трьох рівнів:

1. Солідарна – всі працюючі люди відраховують Єдиний соціальний внесок у розмірі 22% від їх заробітку до Пенсійного фонду України, з яких відбувається виплата пенсій. При цьому, жодного накопичення коштів не відбувається.

2. Обов'язкова накопичувальна система – роботодавці відраховують від 2 до 7% від заробітної плати працівника до державних або приватних пенсійних фондів, де вклади можуть інвестуватися та збільшуватися. На даний момент, ця система в Україні ще не запрацювала.

3. Система добровільного недержавного пенсійного забезпечення - представлена недержавними фондами пенсійного страхування, до яких працюючи люди можуть самостійно відраховувати кошти на власні заощаджувальні рахунки. Ця система також не отримала широкого розповсюдження в Україні.[2][3]

Солідарна пенсійна система дісталася Україні у спадок від Радянського Союзу, де гроші на пенсійні виплати спрямовувалися як із соціальних відрахувань підприємств та робочих, так і з інших бюджетних прибутків. Варто відмітити, що солідарна система існує у багатьох країнах Європи, наприклад, у Норвегії. Однак, з огляду на старіння населення та скорочення народжуваності, українська економіка не може собі дозволити сучасну пенсійну систему. Так, у 2018 році дефіцит Пенсійного фонду склав 36,9 млрд. гривень, який був профінансований урядом.[4] Це близько 32% українського ВВП. З кожним роком, розмір видатків з державного бюджету для покриття дефіциту Пенсійного фонду буде тільки зростати, а кількість надходжень у виді ЄСВ зменшуватись.

У Сполучених Штатах Америки, на рівні із солідарною, існує накопичувальна система, завдяки чому американці можуть мати кілька пенсій. Так, найбільш популярним пенсійним накопичувальним планом у США є 401(k), на який робітники та роботодавці можуть відраховувати частину заробітної плати без термінової сплати податку на дохід. Правовою базою існування пенсійного плану стала стаття 401(k) Податкового кодексу США, яка з'явилась у 1978 році.

У 2019 році середній розмір відрахувань до 401(k) рахунка складав 3% від зарплати. Роботодавець може запропонувати співфінансування рахунку у пропорції 50 центів на 1 долар інвестований працівником, або profit-share method - коли розмір відрахування до 401(k) становить пропорційну частину прибутку підприємства. Сума пенсійних відрахувань до 401(k) обмежена Податковим кодексом, та у 2019 році складає \$19,000 на рік.

Пенсійні фонди США пропонують своїм вкладникам інвестувати гроші в цінні папери, нерухомість, венчурні фонди і т.п, під наглядом професійних інвестиційних менеджерів. У середньому, річний інвестиційний прибуток пенсійного рахунку становить 9%. Вкладник може зняти гроші із свого рахунку без штрафних санкцій у віці 59½ років, хоча Податковий кодекс передбачає ситуації (Triggering events) за яких вкладник може зняти

кошти раніше, такі як втрата роботи, отримання інвалідності чи смерть. У такому випадку вкладник або спадкоємець мають виплатити лише податок на дохід, якщо не був сплачений перед покладанням коштів на рахунок. [5]

Запровадження подібної пенсійної системи в Україні не тільки би дало мільйонам українців впевненість у гідній старості, але також створило би багатомільярдний потік інвестицій в українську економіку, нові робочі місця та економічний ріст.

Список використаних джерел:

1. Лопушняк Г. Система пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан та тенденції реформування / Г. Лопушняк // Науковий вісник. Вип. 7 «Демократичне врядування». - 2011. - С. 76-79.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1058-15>.

3. Закон України «Про недержавне пенсійне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1058-15>.

4. Звіт про роботу та виконання бюджету пенсійного фонду України у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2019/03/Zvit_2018_21_03_2019.pdf.

5. Topic No. 424 401(k) Plans [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.irs.gov/taxtopics/tc424>.

ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Жаров О. А.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Бикова А. Л.)

На сучасному етапі розвитку суспільства забезпечення конкурентоспроможності організації чи установи в будь-якій галузі визначається ступенем розвитку її персоналу, здатністю організації постійно здійснювати навчання та підготовку своїх працівників. Актуальність даного питання обумовлюється процесами прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до появи інноваційних продуктів й технологій, та відповідно вимог щодо професійних знань, умінь і навичок працівників. Саме тому сьогоденний стан розвитку економіки передбачає втілення в програму соціально-економічного розвитку політики інтеграційних процесів, що спонукають до вдосконалення та розширення економічних процесів в різних галузях національної економіки.

В дослідженнях таких науковців, як Савченко В.А., Данюк В.М., Петюх В.М., Цимбалюк С.О. розкриваються питання умов формування та розвитку персоналу, питання оцінки рівня розвитку працівників, методи, форми та види розвитку трудових ресурсів, проблеми раціонального роз-

витку персоналу та їх зв'язок зі зростанням конкурентоспроможності підприємства, окремі економічні та психологічні аспекти розвитку фахівців. Визначається, що персонал у сучасних умовах повинен бути високоосвіченим, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням й ерудицією. Саме тому організація професійного розвитку виступає однією з основних функцій управління персоналом [2].

Розвиток людських ресурсів забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та рівень соціальних контактів, оскільки освічена людина здатна вільно орієнтуватися в сучасному інформаційному світі, у взаєминах з різними категоріями людей. Наслідком подібних змін є покращення соціально-психологічного клімату в структурних підрозділах підприємства, підвищення мотивації працівників до праці, відданість цілям і стратегічним завданням організації, забезпечення наступності в управлінні, а також зниження рівня плинності кадрів [4].

Здатність організації навчатися й розвиватися швидше від своїх конкурентів виступає джерелом її економічних, соціальних і стратегічних переваг, а необхідність значних інвестицій у персонал визначається наступними факторами:

- швидкий розвиток інноваційних технологій вимагає від працівників специфічних знань, умінь та навичок;
- підвищення продуктивності праці та працездатності працівників, що є результатом вкладених інвестицій, є необхідною умовою ефективного функціонування організації;
- в умовах інтелектуальної економіки знання та вміння персоналу є одним із ключових факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, можна визначити, що розвиток персоналу охоплює підтримку й розвиток усіх без винятку співробітників будь якої організації. Предметом розвитку персоналу являється не тільки навчання, а і цілеспрямоване планування кар'єрного зростання співробітників з метою об'єднання особистих бажань у процес реалізації виробничих цілей, зіставляючи підвищення кваліфікації в залежності від ступеня мотивації співробітників. У вузькому розумінні розвиток персоналу означає його навчання та підвищення кваліфікації, а також цілеспрямовану підготовку молодих фахівців [3].

Продуктивний розвиток кадрів вимагає використання різнопланових заходів, спрямованих на формування й активізацію знань, можливостей і здібностей працівників, які повинні враховуватися при виборі кадрової стратегії, обґрунтованої кадрової політики, реалізуватися в проектах розвитку персоналу з використанням сучасних методів та механізмів. Управління розвитком персоналу має сприяти ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, є засобом профілактики масового безробіття, відіграє важливу роль у підготовці працівників для здійснення структурної та технологічної

перебудови різних галузей економіки. Ці фактори позитивно впливають на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг, а також забезпечують поліпшення результатів фінансової діяльності організації та розширення обсягів виробництва продуктів та послуг [1].

Таким чином, в сучасних умовах всебічний розвиток персоналу можна визначити одним із найважливіших напрямів ефективного функціонування підприємства будь-якої форми власності, його конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг. Розвиток трудових ресурсів забезпечується комплексом заходів, пов'язаних з періодичним оцінюванням кадрів з метою їх виробничої адаптації та атестації, плануванням трудової кар'єри робітників і фахівців та продуктивним стимулюванням розвитку персоналу.

Список використаних джерел:

1. Босак О. В. Професійне навчання персоналу як фактор розвитку людських ресурсів організації / О. В. Босак // Управління людським потенціалом. – Київ. – 2012. - № 3. – С. 320-323.
2. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
3. Горпинченко О. В. Система підготовки кадрів: світовий досвід та тенденції розвитку в Україні / О. В. Горпинченко // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Кіровоград. – 2016. – № 8, ч.1. – С. 43-48.
4. Любимова К. О. Світовий досвід професійного навчання персоналу підприємств / К. О. Любимова // Економіка та управління підприємством. – Київ. – 2013. - № 3. – С. 58-61.

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Гузик Т. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Бикова А. Л.)

На сучасному етапі розвитку суспільства проблема використання людського капіталу стає все більш актуальною. Для якісних змін в економіці, що здатна продукувати конкурентні переваги, та забезпечення ефективної економічної інтеграції важливо використання потенціалу тих ресурсів, активів, рушійних сил, які можуть забезпечити стійкий розвиток в умовах інтенсивних нововведень на ринку товарів та послуг. Людський капітал суспільно-господарської системи є ресурсом, який здатний акумулювати знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, потенціал мобільності та здатності до командної роботи, орієнтації на високі результати в трудовій діяльності.

Дослідженню питань формування людського капіталу та його ефективного розвитку і відтворенню присвячено праці таких науковців як: О. А. Грішно-

ва, Т. В. Давидюк, Г. В. Дугінець, О. В. Захарова, М. О. Змієнко, М. Ю. Коденська, Н. В. Кравченко, О. С. Крамарева, М. Л. Осецький, О. П. Подра, А. М. Стельмащук, С. В. Федоренко, М. І. Хромов, Р. В. Яковенко. В дослідженнях розкривається проблематика інвестиційного забезпечення становлення та розвитку людського капіталу [4]. Дослідники Л. Вальрас та Дж. Маккулох відносять до капіталу саме особистість з її природними якостями, тому на основі їх наукових праць виникли альтернативні теорії, згідно з якими до поняття людського капіталу включалися не лише знання і вміння людей, а також фізичні, психологічні, інтелектуальні, духовні та культурні якості індивіда [1].

У теоретичному аспекті людський капітал визначається за трьома рівнями:

- на особистісному рівні під людським капіталом розуміють знання та навички, які індивід здобуває шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду, використовуючи при цьому свої природні здібності, завдяки яким можуть надаватися якісні виробничі послуги населенню. На даному рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності, такими як рухоме та нерухоме майно і цінні папери, тобто з тим, що приносить доходи, відповідно його можна назвати особистим, або приватним людським капіталом;

- на мікроекономічному рівні людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства щодо ефективної організації праці та розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал ототожнюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, оскільки кінцевий прибуток отримується від ефективного використання усіх видів капіталу;

- на макроекономічному рівні людський капітал включає накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, організація профорієнтації, перепідготовки та працевлаштування, оздоровлення працівників, отже виступає суттєвою частиною національного багатства країни, тобто визначається національним людським капіталом. До цього рівня відносяться вся сума людського капіталу підприємств різних форм власності та всієї сукупності громадян країни без повторного рахунку, оскільки національне багатство включає багатство всіх фізичних та юридичних осіб [2].

Основні напрямки формування і розвитку людського капіталу слід розглядати з двох позицій:

- з точки зору формування людських здібностей, а саме зміцнення фізичного та психічного здоров'я людини, придбання необхідної освіти, вдосконалення отриманих професійних навичок;

- з точки зору реалізації набутих здібностей для продуктивних цілей або для культурної чи політичної діяльності. Важливо відмітити, що інвестиції в людський капітал являють собою будь-які дії, які підвищують професійну кваліфікацію та продуктивні здібності працівників, а отже продуктивність їх праці. Витрати, що сприяють підвищенню людської продуктив-

ності, можна визначити як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде значним чином компенсовано високим потоком доходів у майбутньому [3].

Таким чином, людський капітал можна розглядати як самостійну економічну категорію, що включає в себе саму людину, його знання і вміння, інтелектуальні та управлінські можливості, середовище його виробничої та трудової діяльності, інших взаємопов'язаних між собою елементів, які забезпечують ефективні результати діяльності, спрямовані на раціональне функціонування накопичень як продуктивного фактору розвитку. Отже, розвиток сучасної економіки, підвищення її конкурентоспроможності неможливо без накопичення і розвитку людського капіталу, оскільки фундаментом трансформації економічної системи в інноваційну економіку є саме людський капітал. У зв'язку з цим першочергового значення набуває рівень розвитку та ефективність використання людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб - Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. - 403 с.

2. Норкіна Т.П., Скарбун З.О., Тарханова Н.О. Інвестиції в освіту як фактор розвитку людського капіталу / Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, Н.О. Тарханова // Економіка будівництва і міського господарства. – Т.4. - № 4. – 2008. – С.211-218.

3. Скоп Х.І. Структуризація інтелектуального капіталу / Х.І. Скоп // Вісник ЖДТУ. - №3(57). – 2011. – С. 371 – 379.

4. Степаненко Н.О. Інвестування в людський капітал на сучасному етапі розвитку української економіки / Н.О. Степаненко // БизнесИнформ. - № 11(2). – 2009. – С. 181-183.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Романова А.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Оподаткування доходів фізичних осіб є невід'ємною складовою переважної більшості податкових систем країн світу. Перенесення акцентів в оподаткуванні доходів громадян з громадянина на роботодавця або державу є постійно обговорюваним. Причиною цього є необхідність для держави одночасно вирішувати дві проблеми: наповнення бюджетів та забезпечення соціальних гарантій, надання соціальної підтримки.

Для визначення чітких позицій щодо соціальної ролі оподаткування доходів фізичних осіб звернімося до досвіду країн світу, зосередивши увагу на країнах-учасниках Європейського Союзу (ЄС). При порівнянні рівня оподаткування доходів фізичних осіб звернімо увагу на ставки, запро-

ваджені у країнах-учасницях ЄС: вони діють в середньому на рівні 38-42%. Для порівняння: в Україні доходи фізичних осіб оподатковуються за ставкою 18%. Тож з позиції соціальної справедливості та зменшення податкового навантаження на доходи фізичних осіб Україна випереджає країни ЄС.

Мова йде не тільки про рівень та зміни основних ставок прибуткового оподаткування, а й про рівень доходу, на якому вони застосовуються, прогресивність оподаткування, структуру податкових кредитів, знижок, порядок визначення бази оподаткування. У більшості країн-учасниць ЄС соціальні внески становлять набагато більшу долю, ніж податки безпосередньо на заробітну плату [1]. В середньому в цих країнах дві третини загального оподаткування доходів громадян становлять соціальні внески та податки на заробітну плату, які сплачуються роботодавцями.

Як приклад подібного роду можна навести схему фінансування програм соціального забезпечення, прийняту в Данії. Згідно з даною схемою внесок на соціальне забезпечення підлягає сплаті працівником по ставці 8% від загальної суми доходу, одержаного від трудової діяльності. Сплата соціальних податків працедавцями передбачається законодавством Данії виключно відносно компаній, що здійснюють діяльність в обмеженому переліку галузей економіки: охороні здоров'я, управлінні нерухомим майном, гральному бізнесі і т.ін. При цьому загальний рівень прибуткового оподаткування в цій країні, тобто такий, що сплачується як робітником, так і роботодавцем, становить 96% нарахованих доходів робітників.

В Ірландії та Великій Британії загальне податкове навантаження становить 62% та 52% відповідно. З іншого боку, у країнах, які нещодавно вступили до складу ЄС, ставки набагато менші. Так, у Польщі прибуткове оподаткування громадян запроваджено на рівні 17% [1].

Проте, на відміну від внесків на соціальне страхування, програм соціального забезпечення населення, що є інструментом фінансування, і, як правило, зараховуваних до відповідних позабюджетних фондів, надходження від податків на заробітну плату включаються до складу доходів відповідного бюджету, хоч і мають цільовий характер [2].

Досвід Франції полягає у обранні дещо іншого підходу. Там виокремлюють 4 податки на заробітну плату: загальний податок, освітній податок, податок на фінансування програм підвищення кваліфікації працівників, податок на житлове будівництво [3]. Стає очевидним цільове спрямування наведених платежів, що опосередковано вказує на соціальний окрас таких податків.

Цікавим також є підхід до прибуткового оподаткування громадян у Австрії, де роботодавець сплачує внески до Фонду розподілу сімейного навантаження.

За період з 2009 по 2011 рр. у Бельгії, Фінляндії, Німеччині, Греції, Італії, Нідерландах, Іспанії, були проведені реформи соціальних податків. Основним елементом даних реформ стало зниження граничних мінімальних і максимальних податкових ставок. Цей напрям реформ, з одного боку,

повинен сприяти створенню більш сприятливих умов для використання праці як чинника виробництва. З іншого боку, зниження податкових ставок не повинне перешкоджати належному фінансуванню системи соціального забезпечення - проблеми особливо актуальної у зв'язку з процесом старіння населення Європи [2].

Звертаючись до досвіду європейських країн вдалося зробити наступні узагальнення. При оподаткуванні доходів фізичних осіб часто виділяють як окрему, звільнену від оподаткування базу, доходи, спрямовані на капітальні та соціальні трансферти та пенсійні виплати. Наприклад, включивши чисті процентні платежі в податкову базу капіталу, деякі держави-члени (Данія та Нідерланди) взяли до уваги спосіб надання податкової пільги для іпотечного кредитування на процентні виплати та інші виплати за кредитами, що фактично зменшує податкову базу капіталу. Таким чином, дотримання соціальної рівноваги досягається не завдяки низьким ставкам або їх диференціації, а через виключення з бази оподаткування тих витрат, що характеризуються як соціальний захист населення.

Список використаних джерел:

1. Taxation Trends in the European Union. Data for the EU member states, Iceland and Norway. DG Taxation and Customs Union, 2017.

2. Махмудов Х.З. Удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб/ Х.З.Махмудов, В.Є.Тараненко // Дніпропетровськ: Вісник. Економічні науки, ДДФЕІ. - № 2 (26). – 2011. – С. 99-107.

3. Тараненко В.Є. Напрями оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб у контексті Податкового кодексу України/ В.Є.Тараненко// Матеріали Круглого столу «Взаємовідносини «ДЕРЖАВА – БІЗНЕС – СУСПІЛЬСТВО» в контексті імплементації Бюджетного та Податкового кодексів України» 22.11.2011р. Вісник ДДФА: Економічні науки. – Дніпропетровськ, 2012. – Спецвипуск. – С. 89-94.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Гоменюк Д.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Податок на додану вартість - один із найбільш проблемних податків у податковій системі України. Це пов'язано, перш за все, із методикою його нарахування і сплати, яка дозволяє державі з одного боку наповнювати дохідну частину свого бюджету, але водночас мати корупційну складову в частині бюджетної заборгованості перед платниками податку, ухилення останніх від сплати, у тому числі за рахунок неузгодженості нормативно-правових актів, роз'яснень контролюючих та судових органів, численних змін та непослідовної податкової політики держави в частині адміністрування ПДВ і недосконалого податкового обліку платників податку.

Слід зазначити, що податок на додану вартість характеризується рядом суттєвих переваг, він виконує фіскальні функції, одночасно здійснює економічний вплив на важливі макроекономічні показники: виступає як дефлятор, скорочує обсяг споживання, потенційно створює можливість зниження рентабельності майбутніх інвестицій. Одночасно ріст податкових надходжень зменшує бюджетний дефіцит, скорочує потребу в державних позиках, сприяє зниженню рівня відсотку і тим самим стимулює інвестування. Проте необхідно також враховувати те, що використання податку на додану вартість характеризується не лише його позитивними сторонами. Цілий ряд спірних, або негативних моментів роблять актуальними дискусії щодо необхідності стягнення даного податку.

Суспільно необхідні перерозподільчі мікро- і макроекономічні ефекти цього податку виявились найбільш суспільно прийнятними. Ось чому ПДВ привертає увагу країн, які намагаються підвищити темпи економічного росту.

Проте не завжди ПДВ здатний принести успіх. Через свою адміністративну важкість податок на додану вартість малоефективний в тих країнах, які ще не досягли рівня впорядкованої ринкової економіки, високої фіскальної дисципліни, цивілізованої громадської поведінки. Окрім того, високі ставки податку не стимулюють, а навпаки - стримують економічну активність або ховають її у "тінь". Тому, хоча й застосовувана ставка робить податок на додану вартість одним із головних джерел наповнення бюджету, але видимість його бездефіцитності дуже оманлива. В зв'язку з цим оптимальну ставку ПДВ економісти частіше за все пов'язують з рівнем 15-18% [1].

Поширене використання ПДВ пов'язане з низкою переваг, які стимулюють як державу, так і платника. По-перше, оподаткування витрат більшою мірою вигідне і державі, і платнику, ніж оподаткування доходів. По-друге, оскільки безпосереднім об'єктом податку виступають витрати, то різко посилюється зацікавленість у зростанні доходів. По-третє, від ПДВ значно складніше ухилятися і, отже, з ним пов'язано менше порушень.

Суть податку на додану вартість полягає у сплаті податку продавцем (виробником, постачальником) товарів, робіт, послуг з тієї частини вартості, яку він додає до вартості своїх товарів (робіт, послуг) до стадії реалізації їх. Додана вартість створюється в процесі всього циклу виробництва і обігу товарів, починаючи із стадії виготовлення їх і закінчуючи реалізацією кінцевому споживачеві. Відповідно податок сплачується на кожній стадії виробництва та обігу, має широку податкову базу, практично охоплює всі види товарів і послуг. Продавець включає податок на додану вартість у вартість товарів та наданих послуг, але й сам він сплачує ПДВ за придбані ним у процесі виробництва товари (роботи, послуги). Таким чином, сума сплаченого ним податку становить різницю між сумами податку, отриманими від покупців за реалізовані товари і послуги, та сумами податку, сплаченими постачальникам при придбанні тих товарів і послуг, які необхідні в процесі виробництва оподатковуваних товарів (робіт, послуг). Платник ПДВ має право на вирахування податку, сплаченого ним постачальникам, на цьому, власне, і базується механізм дії податку на додану вартість [2].

На практиці бувають відхилення від єдиної схеми, оскільки окремі країни застосовують різні методи обчислення податку, визначення податкової бази, ставок, пільг тощо. Однак у цілому зазначений варіант ПДВ став універсальним, оскільки саме він був прийнятий більшістю країн.

Отже, значимо, що податок на додану вартість — універсальний непрямий податок, який найбільшою мірою відповідає умовам ринкової економіки. Одна із властивих його ознак — економічна нейтральність: податок стягується за однаковою ставкою щодо всієї споживчої бази. Це створює йому перевагу порівняно з податком з обороту. ПДВ достатньо зручний і простий із суто адміністративного погляду (маються на увазі методи його обчислення, порядок збору та сплати, аудит і т. п.). ПДВ є найбільш надійним і постійним джерелом надходжень доходів до державного бюджету. Він активно використовується при розробці податкової політики. За допомогою податку вирішується чисто фіскальна мета оподаткування, пов'язана з поповненням доходів державного бюджету. Він має і важливі економічні наслідки: стимулює економічну активність, зниження витрат виробництва, сприяє покращенню якості продукції.

Основні напрямки в еволюції законодавства про ПДВ у країнах, де цей податок діє, якраз і визначаються прагненням, з одного боку, посилити суто фіскальну функцію податку, а з іншого — використовувати його з метою стимулювання економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Hellerstein, W., Gillis T.H. The VAT in the European Union 2010. April, 26. P. 461-471.
2. Фоміна О. В. Облікове забезпечення управління розрахунками з бюджетом за ПДВ. Ефективна економіка. 2018. № 9. – URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6518>.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗАСОБИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Терліч А. П.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Мале підприємництво – найвразливіший сектор економіки для таких несприятливих чинників, як фінансові труднощі, циклічні коливання, інфляція, податковий тиск тощо. При цьому малі підприємства виступають дієвим інструментом у боротьбі з таким макроекономічними явищами як безробіття, збідніння населення. За загальносвітовою статистикою малі підприємства по кількості у порівнянні із великими підприємствами переважають в усіх розвинутих країнах світу. Зважаючи на різні підходи у законодавчому визначенні малого бізнесу, для віднесення до малого підприємства прийняті три основні показники: розмір активів, виручка від продажу, середня чисельність працівників.

Побудова в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу неможлива без підвищення підприємницької активності її

громадян. Особливе місце в економічній системі держави і в житті суспільства відводиться малому підприємництву. Мале підприємництво відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, створенні додаткових робочих місць, впровадженні інноваційних технологій та оновленні виробничої інфраструктури.

Роль малого підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця. З огляду на це, мале підприємництво виступає стабілізуючим фактором.

Податкове регулювання діяльності підприємств є однією з найбільш важливих та суперечливих напрямків державного регулювання. Особливої уваги заслуговує саме аспект податкового регулювання функціонування малих підприємств. Адже, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин, суб'єкти малого бізнесу виступають рушійною силою розвитку економічної системи та являються запорукою стабільного економічного зростання. Така ситуація зумовлена тим фактом, що саме малі підприємства дозволяють забезпечити гнучкість національної економіки за рахунок можливості швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, швидкої окупності вкладень, оперативного використання досягнень науково-технічного прогресу.

На сьогоднішній день дане питання викликає значний інтерес як у самих підприємців, так і у науковців, адже в системі податкового регулювання України існує значна кількість прогалин і бар'єрів, що стримують розвиток малого підприємництва. Основним документом, що регулює податкові відносини в сфері малого бізнесу є Податковий Кодекс України [1], який з початку 2013 року зазнав значних змін, які супроводжувалися виникнення значної кількості суперечностей. Таким чином, для виявлення впливу нового Податкового Кодексу на діяльність малих підприємств і економіки в цілому доцільним буде проведення ґрунтовного аналізу цих змін з метою виявлення позитивних і негативних факторів впливу на розвиток підприємств.

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малих підприємств в Україні, основними чинниками, які перешкоджають розвитку малого бізнесу, є: відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної підтримки у сфері підтримки малого підприємництва; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання тощо.

Спрощена система оподаткування є необхідною частиною державної політики розвитку малого підприємництва. Вона має відповідати принципам простоти визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, мінімізації облікових процедур до рівня, доступного пересічному громадянину із загальною середньою освітою. Важливою вимогою є

стабільність спрощеної системи оподаткування протягом довгого часу. Лише за таких умов ця система виконає свою функцію із залучення широкого кола громадян до самостійної підприємницької діяльності та створення робочих місць [2].

Відповідно до останніх змін положень Податкового кодексу України [1], спрощена система оподаткування, обліку і звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених Кодексом, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Крім того, зміни у Податковому кодексі України повертають можливість малим підприємствам бути платником ПДВ, що надасть можливість малому та великому бізнесу співпрацювати, а також було виключено статтю Кодексу, яка забороняла віднесення на витрати товарів або послуг, придбаних у платників єдиного податку.

Таким чином, узагальнюючи всі нововведення, можна стверджувати, що спрощена система оподаткування рухається шляхом удосконалення. Головним позитивним зрушенням є суттєве збільшення щорічного обсягу реалізації товарів, робіт і послуг, за якого можна застосовувати спрощену систему. Також було удосконалено та уніфіковано законодавчу базу у цій сфері. Прийняті зміни до законодавства частково враховують потреби як уряду, так і малого підприємництва і в цілому значно поліпшують умови для переходу на спрощену систему оподаткування.

Водночас спрощена система оподаткування є необхідною, але недостатньою умовою для розвитку і забезпечення конкурентоздатності національного малого бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Буй Т. Г., Прімерова О. К. Податкове стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6533>.

NIKLAS LUMAN'S TEACHING: A MODERN LOOK

Baiou B. O.

4-year student of the Faculty of Innovative Technologies

(Scientific Advisor – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

V. Velichkin)

I think it is necessary to start your report with acquaintance with the prominent sociologist-theorist Niklas Luman. In total, Luhmann has written 77 books and about 250 articles on social cognition theory and social systems theory. But the *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, which was published before his death, became the crown of all his activities.

Communication in the representation of N. Luman is an elementary operation, which is responsible for the education of society. At the same time, every communicative act that happens in the world belongs to a society, which is determined precisely by communication: there is no outside society.

The system theory of Niklas Luhmann in its present state interprets the social system as an autopoietic system. The word "autopoiesis" (Autopoiesis) was originated and strengthened in use in the field of cognitive biology in the seventies on the American continent. In literal translation, it means "self-creation" or "self-emergence" and was used to describe the principle of existence of living matter. In the late 70's - early 80's this concept was introduced by Luman in his system theory. This was an important theoretical decision of N. Luhmann. The term "autopoiesis" Luman borrowed from neuroscientists, believing that the system is able to produce and reproduce all parts of themselves. In this sense, social systems continue to exist as long as they continue.

But as you know, the system is evolving. Evolution is possible (or inevitable) because a closed autopoietic system is a closed autopoietic system in its environment, which is always more "complex" than the system itself. The environment has more features than can be implemented in the system. The system interacts with the environment, but not through the input-output, between which will inevitably be a black box, but through the environment of the system [2].

The central paradigm of the new theory of systems is called "system and the world". Accordingly, the concepts of function and functional analysis do not refer to the "system" (in the sense of something stored, the effect produced), but to the relationship of the system and the world. The difference between the system and the world around it is the last foundation of any functional analysis. The outside world is a system-related phenomenon. Each system only distinguishes itself from its surrounding world. Therefore, the world around each system is different. Thus, the unity of the outside world is also constituted by the system [1]. That is, Niklas Luman believes that the outside world is just everything else.

We use the concept of "man", which includes the mental and organic systems. In this regard, we largely avoid using the concept of "personality", leaving it to denote the social identification of the set of expectations to the individual [1]. Systems theory proceeds from the unity of differences between the system and the world around it. The surrounding world is a constitutive moment of this difference, thus, no less important to the system than itself. The surrounding world may contain far more important to the system (from any point of view) than its components; but the opposite is true in theory. However, with the differences between the system and the surrounding world, it becomes possible to understand a person as part of the world around society more complexly and at the same time freer than when he or she is understood as a part of society [1].

All this is largely formulated as a theory of society, not as a general theory of social systems. But this only confirms the general proposition that increasing the complexity of social systems changes the relationship of these systems with

each other. In this case, forms and delimitations must be created, which in their turn do not remain without consequences.

Modern society is a communication network. Therefore, according to N. Luman, if the means and techniques of communication, the means of expressing the content of communication, the means of encoding oral and written messages, if the power of reproduction and storage of information change, then there is an opportunity for the emergence of new social structures [3]. Today, the function of the communication network is effectively performed by the Internet. Using the network, one acquires a firm illusion of active participation in various social processes, because unlike television, he is not simply a consumer of information. Now he can choose the one he wants or interesting, moreover, share information with the outside world.

The Internet increases the likelihood of communication and overcomes its improbability through the development of interactivity. Thereby, the Internet gives a dialectical figure of denial at a new level, introducing the credibility of communication [3].

Today, the function of the communication network is effectively performed by the Internet. Using the network, one acquires a firm illusion of active participation in various social processes, because unlike television, he is not simply a consumer of information. Now he can choose the one he wants or interesting, moreover, share information with the outside world\

The Internet increases the likelihood of communication and overcomes its improbability through the development of interactivity. Thereby, the Internet gives a dialectical figure of denial at a new level, introducing the credibility of communication [3].

This serves to form a new type of sociality, which, in fact, not only confirms the theory of communication by Niklas Luman, but also further develops his theory of social systems and the theory of society.

Literature:

1. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Перевод с немецкого И. Д. Газиева / Санкт-Петербург “Наука” – 2007.-250с/
2. Озирченко Д. В. Некоторые понятия системной теории Никласа Лумана / Д. В. Озирченко // Социологический журнал, –№5.-1995.=с.3202=42
3. Головин Н. А. Теория социальной коммуникации Н. Лумана в эволюционно-коммуникативной перспективе / Н. А. Головин, П. П. Попова. – Сер. 12. 2012. Выр. 1. – Вестник СПбГУ, 2012.-с.25-35.

ОСНОВНА МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЦЕСУ НАЙМУ ТА ДОБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Шарапова А. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Семенова Л. Ю.)

В ринкових умовах важливу роль на підприємствах різних форм власності відіграє персонал. Підбір і найм персоналу є важливою частиною системи управління людськими ресурсами. Персонал, який володіє необхідними для виконання роботи навиками та здібностями, визначає успіх любого підприємства оскільки те, які люди працюють в організації, впливає на її конкурентоспроможність і потенціал на сучасному ринку.

Підбір персоналу — це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і підбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на це робоче місце, з врахуванням його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів організації.[2]

Від того, наскільки професіонально буде проведено процедуру підбору і найму персоналу, за компетенціями і професійними якостями і навичками, буде залежати ефективність роботи такого персоналу на підприємстві, а значить і ефективність роботи підприємства в цілому.

При підборі персоналу працівникам кадрової служби слід досить точно з'ясувати ті цілі та очікування, які людина принесе з собою в організацію. Це допомагає створювати і використовувати ефективну систему мотивації праці.[3]

Підбір починається з аналізу списку кандидатів з точки зору їх відповідності вимогам організації до майбутніх працівників. Основна мета цього підбору — відсіяти кандидатів, які не відповідають мінімальним вимогам вакантного місця. Методи початкового підбору залежать від бюджету, стратегії, культури організації і важливості посади для неї. Найпоширенішими методами є: аналіз даних, тестування, експертиза, моделювання, співбесіда.[2]

З точки зору організації на підбір працівників впливають три основних фактори: рівень висунутих вимог до персоналу, загальна кадрова політика, сформований імідж організації, включаючи оплату праці. На завершення сформулюємо ряд найважливіших принципів підбору персоналу на підприємствах в умовах ринкових відносин:

- свобода вибору майбутньої професії повинна бути забезпечена можливістю отримання відповідної освіти, причому пріоритет повинен бути відданий державній системі;

- обрана професія повинна повною мірою відповідати здібностям працівника і потребам вітчизняної економіки;

- ринковий попит на всі категорії персоналу повинен бути збалансований з обсягами виробництва і наявністю робочих місць як в економіці, так і на підприємстві;

- як прийнято у світовій економіці, професійний відбір та оцінка всіх категорій працівників мають здійснюватися за кінцевими результатами праці;

- закріплення персоналу на виробництві і його професійне рух слід здійснювати з урахуванням японського досвіду довічного найму;

- ціна робочої сили у вітчизняній економіці повинна бути піднята до рівня розвинених зарубіжних країн. [3]

В сьогоденних умовах господарювання підприємствам все складніше стає виживати в умовах жорсткої конкурентної середовища, адже ресурси майже однаково доступні на ринку і боротьба за них йде однаковоими способами. Але очевидним сьогодні є той факт, що від якості трудових ресурсів (персоналу підприємства - в межах конкретного підприємства) залежить успіх будь-якої компанії (підприємства, організації, установи) на ринку. В таких умовах надзвичайно важлива зважена робота з ефективного пошуку, якісного підбору, подальшого найму та сталого розвитку / адаптації персоналу, і актуалізує тему наших наукових досліджень.[1]

Головна мета найму - створити команду співробітників, які будуть приносити компанії користь і сприяти її розвитку. Щоб успішно підібрати персонал, необхідно точно знати цілі і завдання підбору персоналу на підприємстві. Тому пошук нових співробітників, завжди треба починати зі складання портрета необхідного нам кандидата, розглянути всі моменти і тонкощі і точно побачити, хто потрібен, за якими критеріями, наприклад: продуктивність, особистісні якості, мотивація або знання.

І як висновок, ефективність роботи всієї компанії складається з ефективності роботи всіх її співробітників. Засновник корпорації "Sony" Акіо Моріта дуже вірно помітив: "Як би Ви не були хороші чи щасливі, і як би Ви не були розумні і спритні, ваша справа і його доля знаходяться в руках тих людей, яких ви наймаєте". Тому людина, якій довірили підібрати співробітників, впливає на долю всієї компанії.[4]

Список використаних джерел:

1. Баришев І. С. Особливості підбору, найму та адаптації персоналу / Баришев І. С., Іванова Ю. Є. / Молодий вчений. - 2016. - №10. - С. 614-617. Електронний ресурс [Режим доступу]: <https://moluch.ru/archive/114/30037/> (дата звернення: 11.10.2019).

2. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. / Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. / К., «Кондор». – 2005. 308 с. Електронний ресурс [Режим доступу]: <https://library.if.ua/book/45/3079.html> (дата звернення: 09.10.2019)

3. Процес підбору, відбору і найму персоналу. Короткий курс лекцій з дисципліни «Управління людськими ресурсами». Електронний ресурс [Режим доступу] : https://studme.com.ua/19240701/menedzhment/protsess_podbora_otbo ra_nauma_personala.htm (дата звернення: 10.10.2019)

4. Як зробити найм ефективним і швидким.. Офіційний сайт компанії по підбору персоналу «Перформія». Електронний ресурс [Режим доступу]: <https://performia.com.ua/> (дата звернення: 11.10.2019)

СИСТЕМА ВИНАГОРОДЖЕННЯ ПЕРСОНАЛУ – ОСНОВНИЙ ЧИННИК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Мартинова К. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Семенова Л. Ю.)

Мотивація працівників — одне з найбільш важливих завдань керівника. Вона вимагає уміння, напористості та розуміння людської природи. Успіху завжди домагається керівник, який має добре розвинені здібності спонукати працівників до більш високого рівня напруження їхніх зусиль і, в кінцевому підсумку, до виконання роботи.[1, 116]

Одним із основних мотиваційних стимулів є винагорода працівникам. Тому, найважливішим завданням у системі управління персоналом є побудова ефективної системи винагородження персоналу. Система винагороди персоналу, як основний мотиваційний фактор, сприяє продуктивній та ефективній діяльності персоналу для досягнення поставлених цілей і завдань підприємства Система винагороди має свою методологію і являє собою цілий комплекс методів, заходів та інструментів, що мотивують працівника чи групу працівників до ефективної трудової діяльності шляхом впливу на властиві йому компоненти праці. На практиці в ефективному менеджменті застосовуються такі основні способи винагороди: грошова винагорода, схвалення, дія, винагорода вільним часом, взаєморозуміння і вияв зацікавленості працівником, просування по службі й особисте зростання, надання самостійності та улюбленої роботи, призова винагорода.[3]

Створення ефективної системи винагороди персоналу дуже складний і специфічний процес. Ефективність системи винагороди персоналу залежить від ряду факторів, таких як: наскільки виконуються та реалізуються стратегічні цілі підприємства за рахунок діючих мотиваційних чинників винагороди персоналу.

Ефективність системи винагороди персоналу залежить не тільки від того наскільки вона відповідає стратегічним цілям і завданням компанії але й наскільки вона відповідає умовам ринку.

Стратегія винагородження — система цілей, засад і методів досягнення внутрішньої і зовнішньої конкретності винагороди, яка, будучи інтегрованою із системою бізнесових цілей організації, визначає бажану поведінку її колективу.

При розробленні стратегії винагородження треба мати на увазі такі принципові питання[1]:

—рівень винагороджень в організації на фоні загальної ситуації на ринку;

- рівні, діапазони, засади і критерії диференціювання винагороджень для різних категорій персоналу;
- внутрішня структура винагороджень (співвідношення між постійною і змінною їх частинами);
- методи вимірювання окремих складників винагороджень;
- способи адміністрування винагороджень (прийняття рішень щодо встановлення конкретних розмірів винагороджень, контроль за нарахуваннями, порядок де стимулювання працівників тощо);
- оцінювання ризиків прийняття (неприйняття) певних рішень щодо побудови систем винагороди.

Отже, стратегію винагород обирають з урахуванням чинників зовнішнього середовища, особливостей внутрішнього середовища організації. Ця стратегія є основою проектування, впровадження й удосконалення систем винагородження як головних інструментів досягнення стратегічних цілей управління персоналом. Особливості її виявляються у виборі засад винагородження, від чого залежать конкретні критерії диференціювання винагороди.[1, 123]

Формування системи винагород працівників є важливим складовим елементом управління трудовим потенціалом підприємства. Для ефективної системи винагородження необхідно обрати відповідні методи, стратегію та дотримуватись вимог щодо створення системи винагородження. Також формування системи винагородження персоналу необхідно створювати на відповідних засадах.

Побудова ефективної системи винагород має забезпечувати пріоритет стратегічних завдань, наприклад, зміцнення стратегічного потенціалу організації за рахунок формування додаткових інвестиційних ресурсів, пошук нових стратегічних зон господарювання, посилення зовнішньої і внутрішньої гнучкості виробничого апарату – організації, розвиток стратегічних маркетингових досліджень, реалізації програм підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу і ряду інших напрямів.[2]

Отже, система винагород – це механізм комплексного застосування матеріальних і нематеріальних стимулів для досягнення цілей підприємства. Функціонування комплексної системи винагородження персоналу підприємства необхідно розглядати як частину системи управління персоналом на підприємстві та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Алексеев І.В. Менеджмент персоналу фінансових служб: Конспект лекцій для студентів спеціальностей 7.030508 і 8.030508 «Фінанси і кредит» денної та заочної форми навчання / Укл: І.В. Алексеев, Л.Г. Кльоба, Р.О. Кушнір. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 178с. Електронний ресурс [Режим доступу]: <http://textarchive.ru/c-1446570.html>

2. Віноградська О.М. Тексти лекцій з курсу “Управління персоналом” (для студентів 4 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання спец. 6.050200 - “Менеджмент організацій” / Авт.: доц. Віноградська О.М., Шевченко В.С., Віноградська Н.С. – Харків: ХНАМГ, 2009 – 114 с. Електронний ресурс [Режим доступу]: [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10085/1/3\[...\]B9.pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10085/1/3[...]B9.pdf)

3. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. – [3-те вид., випр. і доп.] / М. І. Мурашко.– К.: Т-во „Знання”, КОО, 2008. – 435 с. Електронний ресурс [Режим доступу]: https://pidruchniki.com/12281128/menedzhment/sposobi_vinagorodi_efektivnomu_menedzhmentu

ПЛАНУВАННЯ ДІЛОВОЇ КАР’ЄРИ ПЕРСОНАЛУ

Кожерко Є. А.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Семенова Л. Ю.)

За сучасних умов все збільшується роль персоналу в ефективній діяльності підприємства. Адже людський ресурс є найбільш цінним та найбільш вагомим, як для країни в цілому, так і для кожної організації окремо. Для ефективної діяльності в цілому, персонал на підприємстві необхідно не просто використовувати, а й робити все необхідно для його розвитку.

Ефективного використання людського ресурсу можна досягти завдяки управлінню діловою кар’єрою. Управління кар’єрою зводиться до сукупності заходів, здійснюваних кадровими службами, що дозволяють виявити осіб з високим потенціалом просування, допомогти їм розкрити свої здібності та застосувати їх найбільш вигідним для себе і організації способом відповідно до розроблених схем переміщення [2]. Саме планування кар’єри персоналу є однією з функцій управління діловою кар’єрою.

Планування кар’єри, насамперед це діалог між персоналом та керівництвом. Адже, треба враховувати бажання індивіда до професійного зростання та розвитку з одного боку, та рівень розвитку організаційної, управлінської, соціальної структури підприємства з іншого боку [4]. І цей діалог повинен бути постійним, працівником має надаватися інформація не лише про плани просування, а й про те, яких показників він повинен добитися, щоб розраховувати на просування по службі.

Завдяки застосуванню вдалої методики планування ділової кар’єри персоналу підприємство може досягти:

- 1) формування високого трудового потенціалу персоналу підприємства;
- 2) самореалізацію працівників у всіх сферах;
- 3) раціональне використання професійних, ділових та особистісних якостей персоналу підприємства;
- 4) ефективне та найповніше використання знань, вмінь, досвіду та навичок персоналу;
- 5) зростання конкурентоздатності персоналу підприємства, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках праці;

- б) перспективи розвитку персоналу підприємства та реалізацію їх потенційних здібностей до праці;
- 7) підвищення якості праці персоналу підприємства;
- 8) підвищення продуктивності праці персоналу підприємства;
- 9) зниження коефіцієнта плинності робочої сили на підприємстві тощо.

Політика в галузі кар'єри персоналу має бути спрямована на задоволення кількісних і якісних потреб організації в працівниках у необхідний час і в потрібному місці. Важливим засобом розроблення та реалізації цієї політики є планування кар'єри. [3]. Організація чи установа в результаті планування кар'єри фахівця одержує працівника, який пов'язує свою трудову діяльність з організацією, має змогу більш точно визначити потребу в професійному навчанні, своєчасно підготувати за рахунок своїх працівників резерв кадрів на керівні посади. Це дозволяє знизити рівень плинності кадрів серед фахівців, своєчасно забезпечувати потребу у висококваліфікованих працівниках [4].

Планування кар'єри дуже ефективно використовують іноземні компанії задля розвитку свого потенціалу. Так наприклад, планування кар'єри персоналу розвинене на всіх підприємствах Франції. Взірцем може бути французька компанія «Renault», на якій планування кар'єри працівників відбувається на основі Положення про планування кар'єри. При прийомі на роботу кожна людина знає свій можливий кар'єрний розвиток. Саме тому для кожного співробітника складається індивідуальний план розвитку кар'єри. Для цього проводять збирання інформації про співробітника. План розвитку кар'єри складається на кожного співробітника. У ньому зазначається: прізвище, ім'я, по-батькові, посада, підрозділ, ступінь розвитку працівника, знання, якими повинна володіти людина. Далі після одного року роботи на підприємстві керівник надає інформацію про кожного співробітника [1].

На різних етапах кар'єри людина прагне задовольнити різні потреби [3], чого не можна не враховувати в практиці управління персоналом. Тому, важливим напрямом розвитку персоналу організації є планування кар'єри працівника, його рух по кваліфікаційних або службових рівнях управління за певною схемою (моделлю). Планування кар'єри працівника в організації є альтернативою стихійним переміщенням персоналу[5].

Отже, планування кар'єрного просування персоналу підприємства є основою ефективного використання людського ресурсу та трудового потенціалу підприємства та сприяє покращенню всіх основних техніко-економічних показників підприємства – збільшенню прибутковості підприємства, підвищенню рентабельності, зниженню собівартості продукції, підвищенню продуктивності праці, посиленню мотивації до праці тощо.

Список використаних джерел:

1. Богуш Л. Зарубіжні концепції в контексті дослідження проблеми професійної кар'єри майбутніх фахівців // Науковий вісник Національного

університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Педагогіка, психологія, філософія» / Редкол.: С.М. Ніколаєнко (відп. ред.) та ін. К.: Міленіум, 2018. – Вип. 279. – С.25-31.

2. Гулик Т.В. Стратегічне управління розвитком персоналу як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т.В. Гулик // Мукачівський державний університет. Економіка та суспільство. – 2018. – № 18. – С. 353-358.

3. Колот А.М. Мотивація персоналу Підручник. К.: КНЕУ, 2002. 337 с. Електронний ресурс [Режим доступу]: <https://library.if.ua/books/116.html>

4. Марцинковская А. Планування ділової кар'єри, як умова ефективного розвитку персоналу // Економічний аналіз. – 2012. – Вип.10. – С.245-248

5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2002. -351 с. Електронний ресурс [Режим доступу]: https://pidruchniki.com/82075/menedzhment/planuvannya_trudovoyi_karyeri_robota_kadrovim_rezervom

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХІВ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Клокова Л. О., Шевчук А. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Фролов С. М.)

В умовах ринкової економіки успішний розвиток підприємства більшою мірою залежить від його фінансового стану. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має ряд найважливіших переваг перед своїми конкурентами, представленими в тій же галузі та які займаються тією ж діяльністю, в частині отримання кредитів, вибору контрагентів, а також залучення інвестицій. Чим більш фінансово стійке підприємство, тим воно більш незалежне від зміни ринкової кон'юнктури, а, отже, має менший ризик опинитися на межі банкрутства. Тому стратегічною метою кожного підприємства є прагнення до забезпечення фінансового стану.

Фінансовий стан будь-якого підприємства - це, в першу чергу, здатність самостійно фінансувати свою діяльність. Дана економічна категорія характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, правильним їх розміщенням і ефективним використанням, а також фінансовими взаємовідносинами з юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. На фінансовий стан підприємства впливають всі види діяльності, якими займається дане підприємство: виробнича, фінансово-господарська, комерційна. Позитивно позначається, перш за все, безперервний випуск і реалізація якісної і конкурентоспроможної продукції [2]. Фінансова діяльність підприємства, перш за все, повинна забезпечувати систематичне надходження і ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання кредитної та розрахункової дисципліни, досягнення оптимального співвідношення власних і позикових коштів.

У ринковій економіці даний показник відображає кінцеві результати діяльності підприємства, які, в кінцевому підсумку, хвилюють не тільки працівників підприємства, а й власників, акціонерів, партнерів по економічній діяльності, державні і податкові органи [3].

Зазначимо, що фінансовий стан безпосередньо залежить від показників ефективності діяльності підприємства. Наприклад, зростання обсягу виробництва і продажів покращує фінансовий стан підприємства, а уповільнення обсягів виробництва і зниження продажів негативно впливає на фінансовий стан. Прямий взаємозв'язок фінансового стану підприємства від його діяльності виражається в наступному: чим більша швидкість росту обсягів виробництва і обсягів продажів, тим більша виручка, отже, більший прибуток.

Таким чином, основна мета аналізу фінансового стану полягає в своєчасному виявленні та усуненню недоліків у фінансовій діяльності, а також знаходження резервів щодо поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення його платоспроможності.

Для поліпшення діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності пропонується розробити особливий фінансовий інструмент, який дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства в даний момент часу. Цей інструмент передбачає створення спеціальних звітів, які будуть внутрішніми документами фірми, основним завданням даних документів стане отримання об'єктивної, наочної і повної картини фінансово-економічного стану підприємства за певний період часу. Важливо, щоб дана інформація була представлена в зрозумілому і доступному вигляді [4, с. 57-62].

Також на підприємстві повинна бути налагоджена робота з документообігу між окремими підрозділами, оскільки чим швидше і своєчасніше вихідна інформація буде надходити і оброблятися в даному відділі, тим швидше будуть прийняті важливі економічні рішення. Вихідною інформацією, в даному випадку, можуть виступати рахунку - фактури, банківські виписки, акти виконаних робіт, а також прибуткові та видаткові касові ордери, і інші документи, для більш глибокого аналізу фінансово економічної діяльності організації повинні бути проаналізовані основні форми звітності, зокрема баланс і звіт про фінансові результати.

Впровадження даного проекту на підприємстві допоможе менеджменту компанії краще орієнтуватися в нинішній економічній ситуації, приймати більш вірні і зважені рішення, а також забезпечити належний контроль за їх виконанням.

Західна практика демонструє активний розвиток процесів стандартизації в галузі кількісної оцінки і управління ризиками, як на національному, так і міжнародному рівнях. Підтвердженням тому стали національні стандарти Австралії та Нової Зеландії, Японії, Великобританії, Канади, ПАР і багатьох інших країн.

Методика проведення зарубіжного аналізу відрізняється по ряду напрямків з принципами кількісної оцінки ризиків та їх управлінні у вітчизняній практиці.

У зарубіжній практиці аналіз фінансового стану підприємства проводиться переважно шляхом коефіцієнтного аналізу за окремими напрямками. Це дозволяє аналізувати різні підприємства, незважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність і прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу, трендового аналізу, який включає в себе аналіз відносних показників [5, с. 363-367].

Досить часто реальна вартість фірми значно менше її ринкової вартості. Розвинений фондовий ринок зарубіжних країн створює можливість підвищення вартості компанії за рахунок гудвіла, тоді як у вітчизняних підприємств така можливість відсутня.

Узагальнюючи вітчизняний і зарубіжний досвід оцінки фінансового стану підприємства, можна зробити висновок, що останні схильні до впливу багатьох чинників, і оцінити їх по одному показнику неможливо. Достовірну інформацію можна отримати, провівши аналіз грошових потоків, з урахуванням переваг обох систем фінансового аналізу - зарубіжної і вітчизняної.

Таким чином, спостерігається певна відмінність у переліку показників фінансового стану підприємства та методах розрахунку подібних показників. Проведене дослідження показало, що, незважаючи на значущість фінансового стану підприємства, у вітчизняній практиці досі відсутні достовірні методи їх оцінки. До переваг зарубіжних методик можна віднести їх конкретність і визначеність в кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів, спрощеність таких методик аналізу і оцінки фінансового стану підприємств.

Напрями удосконалення методики оцінки фінансового стану підприємства:

- налагодити роботу з документообігу між окремими підрозділами підприємства;
- розробити і представити підхід щодо визначення поняття «фінансова стійкість», що включає систему показників, які дозволять з високою мірою достовірності визначити фінансову стійкість організації;
- віддавати перевагу розрахунку тих показників, які мають найбільшу змістовність і необхідність для аналітика.
- зменшити кількість аналізованих показників.

Таким чином, підсумовуючи результати цього дослідження, необхідно відзначити, що фінансовий стан підприємств - це складна економічна категорія, що відображає якісну сторону їх діяльності, визначає реальну та потенційну здатність забезпечувати фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, відповідний рівень саморозвитку підприємств, досягнення ними короткострокових і стратегічних цілей і своєчасність грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється оцінка фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Бодруг Т.М., Гаватюк Л.С. Сутність аналізу та управління фінансовим станом підприємств України. Науковий вісник Ужгородського університету. 2018. Випуск 22. Частина 1. С. 20-24.

2. Косич Т.І. Основні аспекти управління фінансовим станом підприємства // Електронні ресурси НБУВ. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення 30.09.2019).

3. Лещенко О.С. Проблеми управління фінансовим станом підприємства. XIV Міжнародна наукова інтернет-конференція ADVANCED TECHNOLOGIES OF SCIENCE AND EDUCATION. 2018. URL: <http://intkonf.org/leschenko-os-problemi-upravlinnya-finansovim-standopidприємства> (дата звернення 26.09.2019).

4. Русіна Ю.О., Косич Т.І. Управління фінансовим станом підприємства та шляхи його покращення. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 6 (181). С. 57-62.

5. Сорока Й.Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання // Науковий вісник Ужгородського університету. 2015. Вип.2 (46). С. 363-367.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

Долгарева Я. М.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Терещенко Т. Є.)

В умовах ринкової економіки функціонування підприємств поєднано з ризиком і невизначеністю, в зв'язку з цим учасники ринку хотіли б мати можливість отримати якомога більше точної і достовірної інформації, що стосується вартості зацікавленого їх об'єкта.

Оцінка бізнесу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку і показує реальну картину можливостей підприємства, служить для вироблення їх стратегії, яка виявляє альтернативні підходи і визначає, який з них дає максимальну ринкову ціну [1].

На сьогоднішній день можна виділити декілька традиційних підходів до оцінки вартості бізнесу, які мають свої переваги та недоліки [2]:

1) Дохідний підхід полягає в оцінці потенційних доходів та грошових потоків, які може утворювати об'єкт оцінки. Переваги даного підходу полягають у передбаченні майбутніх змін прибутку і витрат, передбаченні ризику, а особливо приділяють увагу інтересам інвестора. Головним недоліком є складність прогнозування майбутніх результатів та можливі помилки в прогнозах.

2) Витратний підхід полягає у визначенні витрат, необхідних для виробництва або заміни об'єкта оцінки з урахуванням зносу і старіння. Перевагами даного підходу є достовірна база для розрахунків та об'єктивність розрахунків. Основний недолік – не враховує кон'юнктури ринку та перспектив розвитку бізнесу.

3) Ринковий (порівняльний) підхід полягає у порівнянні об'єкта оцінки з об'єктами-аналогами, по відношенню до яких є інформація про ціни. Даний підхід відображає наявну практику продажів і покупок та бере до уваги вплив галузевих факторів на вартість акцій компанії. На противагу він вимагає великої кількості поправок, ігнорує майбутні очікування інвесторів та є трудомістким.

Поряд з традиційними підходами в даний час все частіше для оцінки вартості компаній використовуються альтернативні методи:

1) Модель ціноутворення опціонів Блека – Шоулза в оцінці бізнесу, основним елементом визначення вартості якого служить очікувана зміна цін базового активу. Ціна коливання активу прямо пропорційно впливає на вартість опціону (якщо відомо вартість опціону, то можна визначити рівень зміни цін, очікуваний ринком). Використання компанією даного методу дозволяє приділяти менше уваги створенню «ідеальних» прогнозів і направляти на розвиток альтернативних шляхів розвитку компанії [3].

2) Модифікований метод дисконтування грошових потоків (не враховується прибуток з майбутніх капітальних інвестицій). Щоб врахувати результат від реінвестування, розрахунок має проводитися подібно розрахунку поточної ціни підприємства. Фактично в даному випадку отримуємо метод доданої вартості для акціонерного капіталу. Потрібно врахувати надприбуток від всіх капітальних інвестицій в прогнозний період і рентабельність акціонерного капіталу. При модифікації методу дисконтування грошових потоків отримуємо результат, який можна порівняти з розрахунками при використанні традиційних методів [4].

3) Модель Едвардса–Белла–Ольсона (ЕВО) - дозволяє висловлювати вартість акціонерного капіталу через дані бухгалтерської звітності, з урахуванням внесених в неї коригувань, пов'язаних з неадекватним відображенням вартості майна підприємства. Відповідно до цієї моделі, вартість компанії виражається через поточну вартість її чистих активів [4]. Розвиток моделі ЕВО тісно взаємопов'язано з концепцією економічної доданої вартості, оскільки обидві вони засновані на ідеї «залишкового прибутку», тобто прибутку за мінусом очікуваного рівня прибутковості. Головний недолік даного методу полягає в тому, що складно спрогнозувати майбутні «надприбутки» компанії, особливо на довгострокову перспективу. Перевагами моделі ЕВО є: гармонійне поєднання витратного і дохідного підходів; низька чутливість до зміни ставки дисконтування; універсальність (можливість застосування до оцінки і підприємств, і банків, і страхових компаній).

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що на даний момент не всі підходи та методи оцінювання адаптовані для використання на вітчизняних підприємствах, що дозволяє користуватися різними загальновищезгаданими західними методиками оцінювання. Зазначені вище методики оцінки підприємства доповнюють одна одну. Так для оцінки вартості конкретного підприємства частіше застосовуються кілька підходів. Отримані результати зіставляють між собою для визначення остаточної величини вартості оцінюваного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Франциско О. Ю. Консолидация и автоматизация подходов и способов оценки бизнеса / О. Ю. Франциско, А.С. Молчан // Век качества. – М.: НИИ экономики связи и информатики «Интерэкомс», 2011. – № 5. – С. 82–89.

2. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання / В. І. Куцик, І. В. Явтуховська // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2015. - Вип. 48. - С. 82-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_16.

3. Франциско О. Ю. Инструментальные методы финансовых вычислений в математической экономике: учеб.-метод. пособие / О. Ю. Франциско, И.В. Затонская, А.А. Гусельникова. – Краснодар: КубГАУ, 2014. - 101 с.

4. Затонская И. В. Финансовый потенциал аграрного предприятия как фактор конкурентоспособности / И.В. Затонская // Современные тенденции в науке и образовании. – М., 2015. – С. 154–155.

АНАЛІЗ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Звеков О. О.

(Науковий керівник – к.е.н. Ковіня М. М.)

Основна мета діяльності кожного підприємства – задоволення суспільних потреб населення та на основі цього отримання прибутку. На обсяги прибутку найбільший вплив мають витрати, які несе підприємство в результаті здійснення господарської діяльності. Актуальність проблеми управління витратами підприємства пов'язана також з тим, що даний процес входить до складу загальної стратегії розвитку підприємства.

Теоретичне поняття сутності витрат в економічній літературі розглядається багатьма вченими. Також, витрати розглядаються як об'єкт дослідження у відповідних нормативно-правових актах. На основі опрацювань зазначених джерел, запропоновано наступне визначення: витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу.

Управління витратами – це підсистема системи управління підприємством, яка дає можливість чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати, охоплюючи практично всі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства, оперативно отримувати інформацію, необхідну для здійснення заходів щодо підвищення ефективності виробництва [2].

Метою управління витратами є зниження або оптимізація витрат на одиницю виробленої продукції, підвищення рентабельності господарських процесів, видів діяльності [4].

Використовуючи дані фінансової звітності можливо сформулювати систему показників, які характеризують ефективність витрат, дають змогу підприємствам контролювати структуру витрат і таким чином підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції, забезпечувати обґрунтування управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації результатів діяльності [1].

Проаналізовано особливості і зміст кожного етапу аналізу витрат на підприємстві.

1) Підготовчий етап – складання плану проведення економічного ана-

лізу (визначення мети, завдань, предмета, об'єкта аналізу; розподіл завдань між виконавцями; визначення джерел інформації; складання переліку системи показників для аналізу; визначення методів та прийомів аналізу; визначення послідовності аналізу).

2) Основний етап – складається з двох частин:

- оцінка інформаційних матеріалів (систематизація первинної інформації, визначення достатності первинних даних, їх достовірності для проведення аналізу);

- аналіз показників (оцінка сучасного стану підприємства, ефективності його діяльності; визначення факторів впливу на величину витрат підприємства; виявлення резервів зниження витрат).

3) Заключний етап – висновки щодо отриманих результатів проведеного аналізу (визначення обсягу зменшення витрат з урахуванням наявних резервів, розробка заходів з реалізації процесу економії витрат) [5].

Запропоновано напрями оптимізації витрат підприємства, які можна охарактеризувати за наступними техніко-економічними чинниками:

1) чинник підвищення технічності виробництва (збільшення виробничих потужностей в результаті залучення прогресивної техніки; зниження трудомісткості робіт);

2) чинник зміни амортизаційних відрахувань (зміна середньорічної вартості основних засобів, збільшення обсягів виробництва продукції);

3) чинник зміни організаційних умов виробництва та праці (використання мотиваційного механізму на підприємстві, залучення висококваліфікованих працівників, укладення довгострокових договорів з надійними поставачальниками та покупцями, мінімізація витрат та збитків виробництва);

4) чинник зміни обсягу виробництва (отримання вигоди від масштабу);

5) чинник зміни структури виробництва (зміна структури виробництва – зменшення частки ресурсозатратної продукції);

6) інші чинники (підготовка і освоєння нових видів продукції, зміни в розміщенні виробництва) [3].

Зазначені чинники формують можливості для використання таких резервів зниження собівартості в процесі виробничої діяльності як збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок високої продуктивності праці; скорочення загальновиробничих витрат; мінімізація невиробничих витрат та непродуктивних витрат; дбайливе відношення до використання ресурсів тощо.

Процес оптимізації витрат буде сприяти динамічному розвитку підприємства та забезпечить зміцнення його конкурентних позицій на ринку.

Список використаних джерел:

1. *Гайдаєнко О.* Аналіз витрат підприємства та їх структуризація // Міжнародний збірник наукових праць. 2016. Випуск 1 (9). Частина 1. С. 79-84.

2. *Литовченко О. Ю.* Управління витратами на підприємстві: теоретичний аспект // Економіка та управління підприємствами. 2019. № 31. С. 301-309.

3. *Свистун Л. А.* Удосконалення системи управління витратами підприємства в умовах нестабільної економіки // Економіка і регіон. 2017. № 4 (65). С. 70-74.

4. *Томашевська К. А.* Основні методи удосконалення управління витратами на виробництві // Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Стратегічні перспективи розвитку промислових регіонів України в умовах економічної турбулентності». 2019. № 1. С. 151-153.

5. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств: монографія / Чумак О.В., Андрющенко І.С. Харків, 2016. 285 с.

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ: НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ

Зюзін В. О.

У системі реалізації соціальних програм присутня низка проблем, які потребують негайного вирішення: непрозора законодавча база, наявність великої кількості неефективних соціальних пільг, недосконала система фінансування та бюрократія в органах соціального захисту. Бюджетне фінансування соціального забезпечення в Україні також має низку проблем, особливо на місцевому рівні. Поліпшення фінансового забезпечення соціального захисту неможливе без зміцнення фінансової бази та підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів.

Обмеженість бюджетних коштів спричиняє до невиконання планових показників бюджетного фінансування. Попри пріоритетність фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні у видатках державного та місцевих бюджетів, має місце недофінансування державних соціальних програм. Ці програми є формою бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення і їх недофінансування суттєво позначається не лише на рівні життя населення, а насамперед на спроможності до виживання найбільш вразливих верств населення [2, с. 27].

Рівень розвитку соціальної інфраструктури здебільшого не відповідає потребам життєдіяльності суспільства. Це зумовлено як низкою організаційно-економічних та управлінських чинників, так і недоліками в системі бюджетування й фінансування соціальних видатків. Серед першої групи факторів, характерних для охорони здоров'я, фахівці ВООЗ вказують на такі передумови недостатньо ефективного розвитку медичної галузі:

- нецільове використання бюджетних призначень на функціонування охорони здоров'я та масштабні корупційні схеми, особливо під час проведення тендерів на державні закупівлі;

- низька ефективність використання інфраструктури системи охорони здоров'я та низька структурна результативність надання медичних послуг;

- неякісне надання медичних послуг і помилки лікарів;
- необґрунтоване надлишкове постачання окремих видів обладнання в деякі медичні заклади;
- призначення непотрібних витратних досліджень і процедур;
- неефективне призначення й використання ліків, неякісні ліки та поширення підробок;
- встановлення високих рівнів рентабельності на лікарські засоби та фармацевтичних підприємств загалом;
- недостатнє використання зарубіжного досвіду та ліків-дженериків [1, с. 149].

Фінансування соціального захисту економічно активного населення має об'єднувати видатки на соціальні трансферти та соціальні послуги безробітним, малозабезпеченим сім'ям та сім'ям з дітьми, молоді. Головним принципом соціального захисту працездатних осіб, а отже, й його фінансування, має бути його тимчасовий та мотиваційний характер. Тобто переважувати у соціальному захисті працездатного населення мають соціальні програми, спрямовані не на відшкодування втраченого доходу (реабілітаційні), а призначені вирішити саму проблему низького рівня добробуту (причину бідності, безробіття) й вивести індивіда з числа реципієнтів соціального захисту.

До числа універсальних заходів соціального захисту населення, які ми пропонуємо виділити в окремий напрям фінансування, слід зараховувати такі форми матеріальної, фінансової чи іншої підтримки громадян, які актуальні для значної частини населення через наявні соціально-економічні обставини. До цього напряму фінансування соціального захисту передусім належать житлові субсидії, якими в сучасний період охоплено практично 3/4 населення країни. Також вкрай важливим напрямом спрямування коштів на соціальний захист населення з 2014 року залишається допомога тимчасово переміщеним особам, що в майбутньому має передбачати як фінансову підтримку цих осіб, так і допомогу в облаштуванні, працевлаштуванні та соціальну реабілітацію на новому місці проживання [3, с. 135].

Державна система фінансування соціальних виплат, пільг і допомоги залишається одним з основних складників всезагальної та комплексної системи соціального захисту України та потребує реформування, зміни підходів до організаційних принципів надання та фінансування державної соціальної допомоги, впровадження нових шляхів та методів, які без додаткових затрат коштів, матеріальних засобів дадуть змогу працювати більш результативно на користь тих, хто потребує соціального захисту. Такими напрямами є: вдосконалення законодавства в соціальній сфері, перехід від надання пільг та дотацій до адресної допомоги, скорочення переліку неефективних соціальних виплат, зменшення монополії держави на ринку соціальних послуг. Реформування системи соціальних програм допоможе зменшити видатки державного бюджету та покращить добробут незахищених верств населення. Потрібно створювати такі умови, що дали

б змогу громадянам забезпечити собі достойний рівень життя. Важливим є визначення шляхів збільшення питомої ваги інших джерел фінансування сфери соціального захисту населення, крім бюджетних.

Список використаних джерел:

1. Кіт В. І., Михасюк І.Р. Ефективність бюджетного фінансування видатків на соціальну сферу і соціальний захист населення. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2016. № 2. С. 143–152.
2. Лисяк Л. В. Фінансове забезпечення соціального захисту населення в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка*. 2017. Т. 25, вип. 11(1). С. 23–30.
3. Огінська А.Ю. Соціальний захист населення та фінансовий механізм його реалізації: теоретико-концептуальний зріз. *Економіка та держава*: 2018. № 4. С. 131-136.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ПОРІВНЯНО З ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК

Разживін В. М.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Петруня Ю. Є.)

Одним із головних засобів фіскального стимулювання економічних галузей, секторів, територій господарювання, окремих підприємств чи груп підприємств є надання їм економічних вигід шляхом пільгового оподаткування. Питання податкових пільг є досить непогано вивченим фахівцями економічної науки та практики. Серед іноземних дослідників ним займалися Ауербах[1], Іссон [2], Клемм [3], Оланд [4], Танзі [5], Зі [5], те Вельде [6], Челк [7] й інші. Спеціальний розгляд цього питання було присвячено в ЕС [8], ООН [9,10] ОЕСР [11,12]. Із вітчизняних вчених можна виділити присвячені цій проблемі праці Вишневського [13], Веткіна [13], Іванова [14], Серебрянського [15], Соколовської [16], Єфіменко [16], Луніної [17], Тарангул [17] й інших.

Концептуально переліченим умовам відповідає впровадження замість податку на прибуток підприємств податку на виведений капітал. Це питання останнім часом активно дискутується в українській владі та експертному товаристві, але до консенсусу сторони ще не прийшли. Урядом у 2017 році було подано проект зазначеного податку (Проект Закону України «Про ПВК», 2017)[18], щодо якого була висловлена стурбованість із рекомендацією тимчасово утриматись від його прийняття з боку Міжнародного валютного фонду.

Головна ідея податку на виведений капітал полягає у стимулюванні інвестицій шляхом відсутності оподаткування нерозподіленого прибутку. Базою оподаткування ПВК є однойменні операції, тобто, дивіденди, роялті, виплати пов'язаним особам тощо.

Побічним позитивним ефектом видається зменшення витрат на його адміністрування податку, насамперед, для підприємців. Світовий і націо-

нальний досвід свідчить, що податок на прибуток підприємств у його сьогоднішньому вигляді, що передбачає фінансову звітність за міжнародними стандартами, є більш складним у адмініструванні, тому вимагає податківців із більш високою рівня кваліфікацією з певних питань, яких у Державній фіскальній службі бракує.

Досвід впровадження ПВК іншими країнами свідчить про таке.

1. У заміні ППП на ПВК зацікавлені, насамперед, країни з трансформаційною економікою. Так, наразі найбільш відомими є випадки його впровадження в тій чи іншій формі в Естонії, Грузії, Молдові та Македонії.

2. Практика цих країн свідчить про скорочення на початковому етапі податкових надходжень. Як наслідок, слід ретельно продумати компенсаторні механізми доходної частини бюджету. Відсутність таких компенсаторів знівелювало податкову реформу в Молдові, не поліпшивши, а навпаки – погіршивши інвестиційний клімат у країні.

3. Впровадження ПВК повинно мати системний характер: не використовуватись як тимчасовий захід і робитися паралельно з іншими реформаторськими кроками.

4. У той же час не бажано використовувати паралельно до податку на виведений капітал іншу податкову систему, оскільки це зменшує його переваги. Зокрема, про це свідчить досвід Македонії, де зберігалося спрощене оподаткування малих підприємств і вільні економічні зони.

Низка інституцій (Державна фіскальна служба, Комітет Верховної Ради з питань податкової та митної політики, Інститут соціально-економічної трансформації, Український інститут майбутнього, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій і German Advisory Group) спробували спрогнозувати збитки від впровадження ПВК на початковий період (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Порівняння прогнозів щодо втрат бюджету в початковий період при заміні податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал

Експерт	Прогноз втрат бюджету, млрд. грн	Джерело
Державна фіскальна служба	40 (без урахування детінізації)	(ДФС, 2017)[19]
Комітет Верховної Ради з питань податкової та митної політики	20 (без урахування детінізації)	(Бізнес, 2018)[20]
Інститут соціально-економічної трансформації	40,6; 27 (за умови детінізації)	(ICEI, 2017)[21]
Український інститут майбутнього	23 (за умови детінізації)	(УІМ, 2017)[22]
Інститут економічних досліджень та політичних консультацій і German Advisory Group	від 38 до 47 (без урахування детінізації)	(Заха, 2017)[23]

Розроблено автором

Як можна бачити, оцінки потенційних втрат доходів бюджету від переходу на податок на виведений капітал, зроблені для України, суттєво різняться.

Велика розбіжність в оцінках збитків при впровадженні ПВК від різних експертних груп дуже ймовірно свідчить про те, що для розрахунків навряд чи використовувалися ґрунтовні економіко-математичні моделі. Більшість експертів у даному випадку детально не відкривають свої методи, але, зважаючи на результати, найбільш імовірно, застосовувалися моделі рівня лінійної чи простої нелінійної екстраполяції поточних економічних показників, зокрема, податкових надходжень. При тому, екстраполяція цього показника не враховувала зростання виробництва, продуктивності праці, доданої вартості, завдяки моральному та фізичному оновленню внаслідок спрямуванню на це неоподаткованих інвестицій. Усе це не дозволяє повною мірою довіряти результатам вказаних розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Auerbach, A. J. & Hines Jr., J. R., 1988. Investment tax incentives and frequent tax reforms. NBER Working Paper №2492
2. Easson, A. & Zolt, E. M., 2002. Tax incentives. World Bank Institute.
3. Klemm, A. 2009. Causes, Benefits, and Risks of Business Tax Incentives. IMF Working Paper №WP/09/21, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
4. Holland, D. & Vann, R. J., 1998. Income Tax Incentives for Investment. Tax Law and Drafting, 2 (Washington: IMF), pp. 986-1020.
5. Tanzi, V. & Zee, H., 2000. Tax Policy for Emerging Markets: Developing Countries. IMF, WPN№00/35.
6. Te Velde, D. W., 2013. Tax, investment and industrial policy. In: Taxation and Developing Countries Training Notes. EPS Peaks, Sept.
7. Chalk, N. A., 2001. Tax Incentives in the Philippines: A Regional Perspective. IMF Working Papers WP/01/181.
8. Design and Evaluation of Tax Incentives for Business Research and Development. Good practice and future developments, 2009. European Commission, Brussels.
9. Tax Incentives and Foreign Direct Investment A Global Survey, 2000. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 16, Geneva, July.
10. State Support Measures for Services: An Exploratory Assessment with Scanty data, 2005. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 25 February.
11. Tax Incentives for Investment: A Global Perspective Experiences in MENA and Non-MENA Countries, 2008. In: Making Reforms Succeed Moving Forward with the MENA Investment Policy Agenda, OECD Publishing.

12. Attractiveness for Innovation: Location Factors for International Investment, 2011. OECD Publishing, 12 Apr.

13. Налогообложение: теории, проблемы, решения, 2006. В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под. общ. ред. В. П. Вишневского, Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины.

14. Иванов, Ю. Б., 2006. Налоговые аспекты государственной поддержки инновационной деятельности предприятий. Материалы междунар. науч.-практич. конф.; под ред. Р. М. Нижегородцева, М., с. 114-117.

15. Серебрянский, Д. М., 2006. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01, Ірпінь.

16. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду, 2006. А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін., К.: НДФІ.

17. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України, 2012. Монографія, за заг. ред. Л. Л. Тарангул, Нац. ун-т ДПС України, Ірпінь.

18. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал», 2017. ВР України, <https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%83.pdf> [22.06.2018].

19. Державна фіскальна служба України, 2017. Мирослав Продан: Податок на виведений капітал суттєво спростить ведення обліку та зменшить податковий тиск. Прес-служба Державної фіскальної служби України, <http://sfs.gov.ua/media-tsent/novini/318674.html> [22.06.2018].

20. Южаніна розкритикувала оцінку ДФС про мільярдні збитки від запровадження податку на виведений капітал, 2018. Бізнес, <https://biz.nv.ua/ukr/economics/juzhanina-rozkritikuvala-80-miljardni-zbitki-vid-vprovadzhenja-podatku-na-vivedenij-kapital-2447923.html> [22.06.2018].

21. ISET, 2017. Розрахунок надходжень до державного бюджету від податку на виведений капітал. Інституту соціально-економічної трансформації, <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/117-rozrakhunok-nadkhodzen-vid-pnvk> [22.06.2018].

22. УІМ, 2017. Податок на виведений капітал – стратегія «швидкої перемоги». Український інститут майбутнього, http://uifuture.org/uk/post/podatok-na-vivedenij-kapital-strategia-svidkoi-peremogi_406 [22.06.2018].

23. Заха, Д., Кірхнер, Р., Бетлій, О., Гейчак, О., 2017. Оцінка коротко-строкового фіскального впливу від впровадження податку на виведений капітал. Аналітична записка РВ/12/2017, Берлін, Київ, 25.08.2017

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Єремєєва М. Д.

(Науковий керівник – к.е.н., Сальникова Т. В.)

Сучасний стан економіки України характеризується швидким падінням темпів розвитку національного виробництва, зменшенням обсягів іноземних інвестицій, великим рівнем тіньової економіки, значними обсягами боргового навантаження тощо. Євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні потребують чіткої координації дій в усіх сферах і ланках економічної і фінансової систем для забезпечення становлення ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки держави.

Протягом останніх років в Україні зберігається дефіцит державного бюджету, який, у першу чергу, зумовлений недостатніми надходженнями, викликаними економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією[1]. Дефіцит Державного бюджету України у 2018 р. становив 59,2 млрд.грн, що на 10,9 млрд.грн менше, ніж у 2016 р. (у 2016 р. - 70,1 млрд.грн) та на 11,4 млрд.грн більше, ніж у 2017 р. (у 2017 р. - 47,8 млрд.грн) [4]. За 2016-2018 рр. відношення дефіциту бюджету до ВВП перевищувало безпечне значення (1%) і становило від 2,94% у 2016 р. до 1,66% у 2018 р.

Основними умовами формування бюджетного дефіциту в Україні у 2016-2018 рр. є: спад темпів розвитку вітчизняного виробництва; несвоєчасне проведення структурних змін в економіці; розвиток інфляційних процесів, кредитна та цінова політика; незбалансованість доходів і видатків бюджету, зростання видатків при зниженні доходів, надмірні державні витрати; нестабільна політична та економічна ситуація; недосконалість і часті зміни українського законодавства; високий рівень тіньової економічної діяльності; відсутності інвестиційної привабливості [2].

Складовими фінансової безпеки є бюджетна, боргова, грошово-кредитна безпека, валютна, інвестиційна, банківська та безпека небанківського фінансового сектору. Негативні тенденції зі зростання бюджетного дефіциту та наявність боргової проблеми негативно впливають на фінансову безпеку через зниження рівня бюджетної безпеки та боргової безпеки. Значення інтегрального показника фінансової безпеки України у 2016 р. знаходилось на небезпечному рівні (0,44), дещо підвищується у 2017 р. (0,50) до незадовільного та зберігається на такому рівні до 2018 р. (0,51) [4].

Тенденція до підвищення рівня фінансової безпеки є позитивною, але для стабілізації та зміцнення фінансової безпеки країни важливим залишається розвиток системи управління державними фінансами. Основними заходами, спрямованими на досягнення зазначеної мети, передусім у секторі бюджетної безпеки, повинні стати:

1. Зниження дефіциту бюджету та забезпечення збалансованості бюджетної системи, дотримання режиму фіскальної консолідації.

2. Продовження освітньої, медичної та житлово-комунальної реформ, підвищення енергоефективності національної економіки.

3. Забезпечення ефективності міжбюджетних відносин, що дасть змогу підвищити ефективність використання бюджетних коштів та забезпечити їх результативність.

4. Підвищення ефективності податкових механізмів стимулювання соціально-економічного розвитку, дієвість яких тривалий час гальмується складністю податкового адміністрування та певними інституційними проблемами.

5. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів та запровадження середньострокового бюджетного планування та прогнозування і внесення відповідних змін до Бюджетного кодексу України з метою подальшої розбудови цілісної та чіткої системи середньострокового бюджетного планування.

6. Оптимізація кількості та структури бюджетних установ, підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів [3].

7. Налагодження дієвого механізму верифікації та запровадження механізму адресного надання пільг одержувачам соціальних виплат, пенсій та допомоги від держави.

8. Забезпечення прозорості у сфері державних фінансів та забезпечення координованої роботи створених відповідних електронних сервісів.

9. Узгодження механізмів бюджетної та грошово-кредитної політики в контексті управління державними фінансами для забезпечення захищеності національних інтересів держави, зниження ризиків нестабільності офіційного курсу гривні під час визначення сум погашення зовнішнього та частини внутрішнього боргу в іноземних валютах.

Таким чином, фінансова безпека є однією з передумов досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів. Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі управління державними фінансами є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення реалізації державних функцій. Ефективний менеджмент дефіциту державного бюджету та збалансована боргова політика можуть забезпечити міцне підґрунтя для неухильного економічного поступу та здійснення глибоких структурних соціально-економічних перетворень в Україні.

Список використаних джерел:

1. *Волошанюк Н. В.* Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним // *Young Scientist*. 2017. № 5 (45). С. 529–531.

2. *Коляда Т.А.* Бюджетний дефіцит України: сутність, причини виникнення та особливості управління // *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2018. №12. С. 100-105.

3. *Мацедонська Н.* Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом // *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 732–735.

4. Статистична інформація. Державна служба статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ

Ємельянова Ю. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Власюк В. Є.)

В сучасних умовах організації постійно вирішують проблему ефективної оцінки персоналу, оскільки для успішного розвитку будь-якої структури необхідно постійно вдосконалюватися, знати свої перспективи і виправляти помилки. Актуальність питань, пов'язаних з оцінкою діяльності персоналу, обумовлена інтересом до вирішення проблеми підвищення ефективності управління персоналом, що все більше стає визначальним чинником конкурентоспроможності будь-якої організації. На сьогодні проблема оцінки роботи персоналу не має конкретного загально визнаного рішення, існує значна кількість методик, стандартних і нестандартних, які допомагають оцінити окремі параметри діяльності персоналу організації. Проте, максимально повний і достовірний обсяг інформації може надати тільки комплексна система оцінки персоналу.

Серед авторів, які зробили значний внесок у розроблення проблеми оцінювання персоналу, необхідно відзначити таких, як М.Х. Мескон, Г. Мінцберг, П. Друкер. Л.В. Балабанова, М.Ф. Головатий, Г.Т. Завіновська, О.А. Кириченко, А.М. Колот, Л.І. Федулова, А.В. Шегда. Наявність тісного зв'язку між якісними характеристиками працівника, його поведінкою в різноманітних виробничих ситуаціях та ефективністю роботи була підтверджена дослідженнями Д. МакКлеланда, Р. Бояцис, Л.М. Спенсера, С. Холліфорда, С. Уіддет, І. Міллера [2].

Оцінку персоналу можна визначити як процес встановлення відповідності особистих, професійних, ділових якостей працівників з метою аналізу, обробки та накопичення інформації для прийняття подальших управлінських рішень. Регулярна і систематична оцінка співробітників надає керівництву організації інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень щодо підвищення заробітної плати, підвищення на посаді або звільнення. Оцінювання персоналу дозволяє виявити і розкрити потенціал кожного співробітника і направити цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей компанії [4].

У сучасних умовах для досягнення стратегічних цілей підприємства необхідно, щоб працівники володіли конкретними фаховими вміннями і навичками та мали змогу їх практично використовувати. Один з найпоширеніших поглядів на зазначену проблему ґрунтується на визначенні та оцінці компетенцій працівників підприємства як найбільш впливового чинника успішного довгострокового розвитку. У зв'язку з цим, одним з найважливіших завдань керівництва є визначення необхідної виробничої поведінки або її моделювання на підставі аналізу цілей організації. Методом моделювання виробничої поведінки є метод визначення компетенцій або створення «портрету компетенцій». Суть цього методу полягає в

обґрунтуванні набору компетенцій, необхідних працівникові для успішного виконання виробничих функцій [3].

Компетенції становлять інтегровані моделі поведінки працівників в процесі праці, які містять у собі знання, вміння, навички, мотиви, цінності, суттєво важливі для досягнення стратегічних цілей підприємства. В рамках компетентнісного підходу до оцінки персоналу професійна поведінка працівника розглядається як прояв його компетенцій. Компетентнісний підхід описує не стільки знання і навички людини, скільки модель професійної поведінки, за допомогою якої встановлюється прямий зв'язок застосовуваних знань, умінь і навичок з конкретними, вимірюваними результатами трудової діяльності працівника. Це призводить до розуміння причин трудового успіху або невдачі, вказує не тільки на здатність людини здійснювати необхідну професійну діяльність, але і нести за неї відповідальність, усвідомлювати, яким чином досягається потрібний результат. Одне із завдань оцінки персоналу на основі компетентнісного підходу полягає в тому, щоб навчити працівника управляти власними знаннями, навичками і вміннями, тобто вміти самонавчатися і саморозвиватися [1].

Відмінною особливістю компетентнісного підходу є те, що для опису компетенцій використовуються різні характеристики, тобто прояв в поведінці знань, навичок і якостей, за якими можна визначити наявність компетенції працівника. Одночасно вони описують конкретні прояви професіоналізму працівника при виконанні робочих завдань. Компетентнісний підхід не тільки дозволяє оцінити персонал, а й активізує саморозвиток і самоорганізацію персоналу, оскільки активна участь в процесах удосконалення діяльності підприємства неможлива без залучення працівників до самостійного пошуку, розвитку знань і індивідуальних здібностей. Звернення до явних і прихованих можливостей працівників створює потужний імпульс до їх активної участі в діяльності організації, зростання задоволеності працею, і формування на цій основі постійної потреби в удосконаленні знань, умінь і компетенцій.

Список використаних джерел:

1. Бортнік С.М. Формування підходу до комплексного оцінювання персоналу підприємства / С.М. Бортнік // Економічний форум. – 2013. – № 2. – С.82-87.
2. Зленко А.М. Компетенції в системі оцінки персоналу / А.М. Зленко // Сучасна економіка. – 2014. – № 2. – С.215-221.
3. Кравцова А.В. Компетентнісний підхід до управління / А.В. Кравцова // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С.155.
4. Харун О.В. Професійна компетентність як головна детермінанта інноваційного розвитку трудового потенціалу промислових підприємств / О.В. Харун // Економічний дискурс. – 2017. – № 2. – С.322.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА СЛОВАЧЧИНОЮ

Соболева А. О., Петрова Г. Є.

Згідно з Державною службою статистики України, через рік після вступу в силу Угоди про асоціацію між ЄС і Україною (1 січня 2016), спостерігається збільшення експорту українських товарів і послуг в ЄС. Незважаючи на те, що згадане зростання є досить незначним (+ 3,7%), це все одно свідчить про те, що Угода про асоціацію, і зокрема встановлення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі між ЄС і Україною, є вигідним для країни.

Що стосується торгових відносин Словаччини та України, то незважаючи на низький обсяг взаємного товарообігу (в порівнянні з більш великими економіками ЄС), існує величезний потенціал для налагодження торгівлі. Нижче наведена таблиця із зовнішньої торгівлі між Україною та Словаччиною. (Табл. 1)

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України та Словаччини

	Експорт		Імпорт		Сальдо, тис. дол.США	Зовнішньо- торгівельний Оборот, дол.США	Коефіцієнт Покриття,%
	тис.дол США	у % до 2013р.	тис.дол США	У % до 2014р.			
За 2014р.	670152,8	89,7	426949,2	65,5	243203,6	1097102	1,569631235
		у % до 2014р.					
За 2015р.	468528,8	69,9	346331,1	81,1	122197,7	814859,9	1,352834903
		у % до 2015р.					
За 2016р.	471362,6	100,6	434865,6	125,6	36496,9	906228,2	1,08392708
		у % до 2016р.					
За 2017р.	656023,2	139,2	508682,2	117	147341,1	1164705,4	1,289652361
		у % до 2017р.					
За 2018р.	864150	131,7	255655,5	103,3	338494,5	1119805,5	3,380134595

У 2016 році був в Словаччину імпортований товар з України в обсязі 446,5 млн €, що склало лише 0,95% від загального обсягу імпорту країни.

Імпортований товар був, переважно, представлені мінеральними паливами і мінеральними маслами (10,9%), металеві рудою (37,45%), електричних машин і обладнанням, пристроями для запису звуку та відео (16,1%), залізом і сталлю (12,8%).



Рис.1 Динаміка імпорту між Україною та Словаччиною за 2014-2018

З 2016 був зі Словаччини експортований товар в Україну в обсязі 373,1 млн €, що склало 0,5% від загального обсягу імпорту України. У найбільшому обсязі були експортовані наступні товари: транспортні засоби, крім залізничних, включаючи частини і компоненти (15,1%), електромашини й устаткування, пристрої для запису звуку та відео (3,48%), мінеральне паливо і мінеральні масла (7,31%), ядерні реактори, котли, пристрої та прилади (11,85%), пластмаси і вироби (8,26%), залізо і сталь (11,7%), папір і картон (6%), сіль, сірка і землі (5,65%).



Рис.2 Динаміка експорту між Україною та Словаччиною за 2014-2018

Україна і Словаччина - сусіди першого порядку, які безпосередньо межують і мають спільний державний кордон. Для підтримання стабільності в регіоні Центрально - Східної Європи виключно важливе значення має розвиток добросусідських відносин між ними. Врегулювання стосунків і розвиток співробітництва із сусідніми країнами є також, згідно із загальноєвропейськими принципами, однією із головних передумов включення нових незалежних держав в інтеграційні процеси на європейському континенті.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньо - торгівельні відносини.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://slovakia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sk/trade>
2. І.В. Яковюк. Європейський Союз і Україна: особливості взаємовідносин на сучасному етапі. НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування. Х. : Оберіг, 2012. Вип 1. 76 с.
3. Україна – Європейський Союз : збір. міжнар. договорів та ін. док. (1991–2009) / за ред. С. О. Камишева. К. : Юстініан, 2010. 608 с

ЯКІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ ЯК ОСНОВА ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Соколовська А. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Архирейська Н. В.)

Банк займається різними видами операцій, пов'язаних з грошима, цінними паперами, надає фінансові послуги. Як відомо, основний дохід він отримує від операцій з кредитування. Відповідно банк формує свій кредитний портфель, а його розмір і якість є основними показниками успішної діяльності банку.

Протягом кризових років банки накопичили значну частку проблемних кредитів. За даними НБУ на початок 2019 року частка непрацюючих кредитів у банківській системі України становила 52,85%, а станом на 01.09 - 49,28%. Це свідчить про дуже високий рівень неповернення позичок серед клієнтів, хоча і спостерігається певна позитивна тенденція (рис. 1).

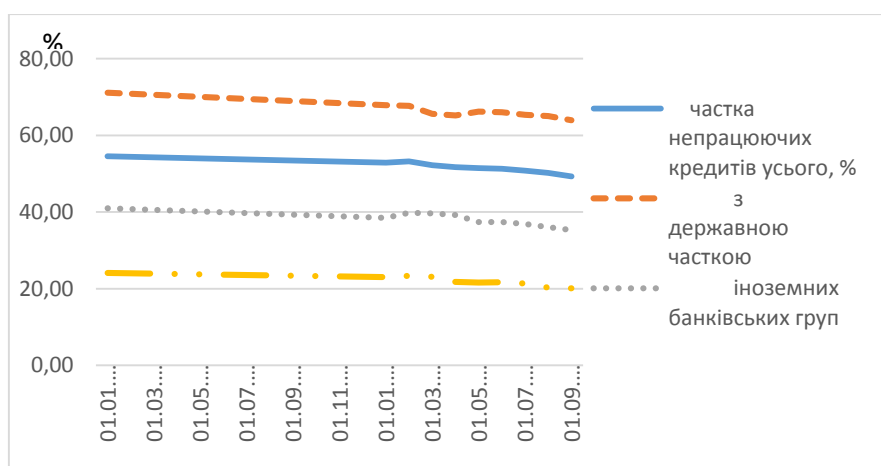


Рис. 1. Частка NPL по групам банків 2018-2019, %

Як бачимо, найбільш складна ситуація у банків з державною власністю, де рівень NPL становить майже 64% на початок вересня 2019 року, що свідчить про недостатньо якісне управління кредитним портфелем, відповідно банки втрачають свій дохід. Найліпша ситуація у банків з іноземним та приватним капіталом, адже такі банки 1) діють за міжнародними стандартами, що вимагає від них бути більш вимогливими до оцінки позичальників та 2) безпосередньо мають зацікавленість акціонерів у прибутковості.

Зниження частки NPL пов'язують з прийняттям у липні 2019 року НБУ Постанови №97 «Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України».

Проаналізувавши дані по класам боржників (Рис. 2) можна побачити що 41% позичальників-фізичних осіб мають критичний фінансовий стан (1% та 40% відповідно- 4 та 5 класи) з прострочкою понад 60 днів. Аналогічна ситуація спостерігається і з позичальниками-юридичними особами, де найбільша частка кредитів припадає на 10 клас (55%-непрацюючі активи), 9 та 8 класи (8% та 1%).

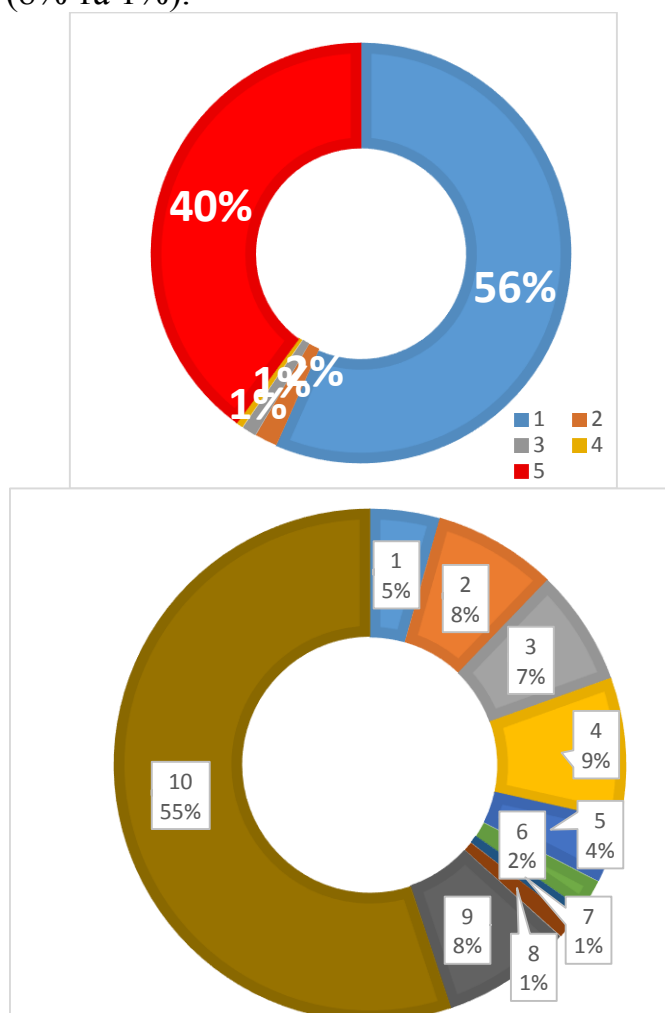


Рис. 2. Класи боржників фізичних осіб

Рис. 3. Класи боржників юридичних осіб станом на 01.08.2019 в Україні, %
*складено самостійно за даними НБУ [1]

З наведених даних випливає, що дуже багато кредитів надано недобросовісним боржникам. Можна зробити припущення, що така ситуація склалась у зв'язку з тим, що у попередні роки позичальники, які отримали кредити у іноземній валюті, через значні коливання курсу стали боржниками з критичним фінансовим станом. Станом на 01.09.2019 року загальна сума NPL становила 565 616 млн грн.

Отже, запровадження Постанови НБУ № 351 та перехід банківської системи на міжнародну практику визначення NPL дали змогу оцінити реальний рівень непрацюючих кредитів в Україні. Нині стан дещо покращується (Рис. 1), проте протягом 2019 року частка непрацюючих кредитів скорочувалася повільно і все ще його рівень залишається незадовільним.

На нашу думку, для поліпшення стану кредитного портфеля та підвищення фінансової стійкості банкам необхідно активізувати роботу з непрацюючими кредитами (NPL) шляхом активного застосування в практику Постанови НБУ №97, а також користуватися створеним УБКІ для адекватної оцінки кредитного ризику по окремому позичальнику.

Список використаних джерел:

1. Розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам, за класами боржника . Статистика НБУ. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>

СУЧАСНІ ЗАПИТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ДОБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Василенко Д. В.

(Науковий керівник – д.ф.г.е., доцент Лобза А. В.)

Будь-яке сучасне підприємство працює в конкурентному середовищі і ставить перед собою мету розвиватися та завойовувати нові позиції та нові галузеві ринки. Одним із найголовніших ресурсів кожного підприємства є персонал, а тому першочерговим завданням кадрової служби є підбір кваліфікованих працівників, які б відповідали вимогам посади, професії та загалом вимогам підприємства, на якому вони працюватимуть. Головним чинником забезпечення ефективної діяльності, високої конкурентоспроможності на ринку, стабільного економічного зростання є наявність на підприємстві персоналу, здатного професійно вирішувати поставлені задачі та виробничі завдання.

Питання адаптації і підбору персоналу досить широко обговорюється в публікаціях Л. Аязмової, А.Р. Алавердова, Л.А. Базарової, Т. Баскіної, Х.Т. Грехема і Р. Беннетта, Ю.В.Долженкової, А.Я. Кибанова, І.Б. Дуракової, С.В. Іванової та інших. Однак тема залишається актуальною, оскільки саме від грамотно організованого процесу підбору персоналу залежить конкурентоспроможність будь-якого підприємства. Практична сторона цього явища уявляє собою розгалужену діяльність рекрутингових агентств та окремих хедхантерів на вітчизняному ринку праці. Але й зараз недоста-

тньо існуючих практик до розробки ефективної системи підбору кадрів на підприємство.

У діяльності будь-якої сучасної організації як дефіцит, так і надлишок працівників негативно позначається на їх трудовій поведінці. Тому потреба високоефективного підбору кадрів існує на будь-якому підприємстві. Це головна задача управління персоналом, в процесі вирішення якої формуються основи кадрового потенціалу організації.

Процедура підбору напряду залежить від «вартості» працівника на ринку праці. Наприклад, працівника низької кваліфікації знайти досить легко: його обов'язки можуть взяти на себе штатні співробітники компанії, пенсіонери та інші категорії громадян (як підробіток) [2]. Для якісного підбору персоналу краще за все підходить багатоступінчастий підбір, який дає можливість краще аналізувати якість та кваліфікацію потенційних працівників.

Такий підбір дає можливість роботодавцю: виявити, які були причини звільнення кандидата з попереднього місця роботи (зміна сфери діяльності, невисока заробітна плата, відносини в трудовому колективі, зміна керівництва, відсутність можливості професійного зростання чи розвитку тощо); визначити, чи збігаються інтереси роботодавця і кандидата. Щоб на стартовому етапі сформувати правильне відношення до кандидата і в подальшому уникнути помилок, що призведуть до плинності кадрів і повторення процедур пошуку і підбору, роботодавцю необхідно співставити свої можливості і бажання кандидата. Як правило, роботодавець очікує від кандидата, що той проявить себе як якісний і досвідчений фахівець, стане підтримувати хороші відносини з колегами по роботі, приймецінності установи і буде сприяти не тільки його успішній поточній роботі, а й ефективному розвитку в подальшому[3].

Підбір персоналу проводиться, як правило, в таких формах, як: набір, підбір, наймання на роботу. При впровадженні процесу підбору персоналу треба враховувати вплив цілого комплексу чинників: законодавчих обмежень і можливостей, специфіку компанії та ринку робочої сили, безпосереднього оточення, місце знаходження підприємства тощо. Чим вища посада, на яку кандидат претендує, тим складніше і триваліше буде відбуватися процес підбору.

Не менш важливе питання адаптації персоналу. Як правило, проблеми адаптації персоналу стосуються всіх підприємств та компаній без винятку, але залежно від ступеня розвитку організації - чи створюється вона щойно чи розвивається і поступово розширюється - вони можуть бути найменш або найбільш важливими.

Як і в будь-якій справі, завжди є зворотний бік, в даному випадку постійний персонал організації і б її керівник, які також взаємодіють з новим, поки незрозумілим для них об'єктом, який невідомо що любить, що ні, який у нього темперамент за характером, як він буде працювати, керувати, спілкуватися з колегами.

Для найефективнішого входження в компанію має бути застосована організаційна адаптація. Процес введення в компанію спрямований на засвоєння працівником норм і правил, у тому числі і «неофіційних», за якими живе організація, ознайомлення з історією компанії, структурою її організації, корпоративною культурою, правилами розпорядку в середині організації.

Важливість правильного підбору і адаптації важко переоцінити, адже ці процеси являються фундаментом подальшого стабільного розвитку будь-якого підприємства. Слід зауважити, що зупинятися тільки на підборі і адаптації персоналу керівництву компаній не варто. Персонал треба постійно вдосконалювати за рахунок навчання, перенавчання та підвищення їх кваліфікації.

Список використаних джерел:

1. Адаптація персоналу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://staff-capital.com/uk/articles/adaptazija-personala.html>
2. Волкова Н.В., Дроздик А.В. Чинники ефективної адаптації персоналу підприємств будівельної галузі / Н.В. Волкова // Економічні науки ScientificJournal «ScienceRise». – № 11/1(16). – 2015.
3. Крушельницька О. Управління персоналом: Навчальний посібник/ О. Крушельницька, Д. Мельничук, - 2-е вид., перероб. й доп.. - К.: Кондор, 2005. - 304 с.

ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Сальникова Т. В.

Актуальність удосконалення політики підтримки житлового будівництва обумовлює гостра потреба у будівництві нового житла (близько 30 млн.м.кв. щороку), адже для більшості громадян без державної підтримки його придбання є мало ймовірним. Забудовники із необхідності продати збудоване житло знайшли вихід із ситуації – проектування старт-квартир з площею 15-20 м.кв. Зараз 53% житла, що будується, - однокімнатні квартири.

Наприклад, в м. Дніпро на жовтень 2018 р. за пів року попит на квартири зріс на 20-30%, вартість квартир на вторинному ринку житла старої забудови зменшилась на 20% через наявність вигідних пропозицій від забудовників на етапі будівництва. Вартість квартир протягом будівництва зазвичай на 4-5 тис.дол. нижча порівняно з житлом, що здано в експлуатацію. Однак, таке придбання житла є найбільш ризикованим. У вересні в м.Дніпро пропонувались до продажу квартири у 64 житлових комплексах від забудовника вартістю від 9,5 тис. грн. за кв.м. На вторинному ринку житла старої забудови у прицентральних районах однокімнатна квартира коштуватиме від 21 тис. дол., двокімнатна – від 25 тис.дол, трикімнатна – від 35 тис.дол. На околицях міста ціни складуть 15 тис, 23 тис, 28 тис.дол. відповідно, в центрі міста – від 25 до 40 тис.дол. Для нового житлового

фонду на вторинному ринку ціни від 40 тис.дол. до 52 тис.дол. для центральних районів, 35-47 тис.дол. – при центральних, 30-40 тис.дол. – на околицях міста. І це мінімальні цінові показники [1]. Якщо подивитись на зміну цін на житло в доларовому еквіваленті, то спостерігається навіть незначне зменшення вартості придбання.

Попри зменшення вартості квадратного метра, доходи громадян не дають змоги придбати самостійно житло у новобудові або на вторинному ринку. У 2017р. середня заробітна плата склала 6273,45 грн., що на 3124 грн. більше за показник 2014 р. (3149,45 грн.), але не встигає за інфляцією в Україні. Порівняно з груднем 2014 р., середня вартість 1 кв. м квартир у гривнях збільшилася на 24,8%, а в доларах зменшилися на 30,3%. Для надання можливості придбати власне житло в Україні реалізується ряд програм сприяння молодіжному житловому будівництву.

За 2018 р. за даними Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву були профінансовані наступні програми: довгострокові державні кредити молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам – 164 договори; пільгові довгострокові кредити вченим, педагогічним працівникам, працівникам бюджетної сфери, учасникам бойових дій в зоні АТО – 49 договорів; надання державної підтримки для придбання доступного житла – 10 договорів; придбання житла для військовослужбовців та учасників АТО – 15. З початку реалізації програми на обслуговуванні Фонду знаходиться 14625 договорів.

Якщо прослідкувати показники за регіонами України, то найбільша кількість договорів була укладена за першу половину 2018 року у Харкові (63 договорів), Полтаві (33), Миколаєві (20), Херсоні (15), Черкасах (15), Запоріжжі, Вінниці (11) та Києві (11 договорів). В цілому, Фонд сприяння молодіжному житловому будівництву профінансував 2 договори за рахунок коштів державного бюджету, 195 - за рахунок коштів місцевих бюджетів, 41 договір – за рахунок коштів фонду [2].

Недоліком реалізації програм є те, що строк їх реалізації завершився у 2017 р. і лише деякі були продовжені. Із бюджетних джерел саме за рахунок коштів державного бюджету реалізована більшість програм житлового будівництва. Обсяги фінансування з небюджетних джерел майже вдвічі перевищують бюджетні видати. Програма будівництва доступного житла у 2017 р. була профінансована на 25,4% - за рахунок коштів державного бюджету, на 6,3% - місцевих бюджетів, 68,3% - не бюджетних джерел [3]. Окрім бюджетних коштів, залучаються кошти Фонду сприяння молодіжному житловому будівництву кошти Світового банку, страхові резерви, резерви пенсійних фондів, кошти від використання об'єктів незавершеного будівництва, продажу цінних паперів, кошти банків, заощадження громадян, повернуті кредити тощо. Важливим елементом стабільного фінансування є диверсифікація джерел фінансування. Треба активно використовувати нові механізми фінансування, джерела фінансування будівництва та реконструкції житлового фонду. Найбільш перспективним є механізм державно-приватного партнерства.

Паралельно необхідно вдосконалювати банківське супроводження державних іпотечних житлових програм (знижати рівень процентних ставок по іпотечним житловим програмам, скасувати практику використання банками комісій при видачі іпотечних кредитів, знижати розмір обов'язкового внеску при наданні іпотечного кредиту тощо). Для покращання фінансового забезпечення житлового будівництва та реконструкції необхідно поєднати можливості держави, приватного сектора та населення. Розширити джерела фінансових ресурсів можливо за рахунок: обов'язкових внесків власників житла до фонду реконструкції, адресної допомоги держави по здійсненню внесків, надання кредитів на проведення реконструкції власникам житла та забезпечення активної державної підтримки проведення реконструкції, її фінансування. Вагомим має стати стимулювання використання коштів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, використання цінних паперів, пільгового кредитування, пільгового оподаткування для стимулювання розвитку будівельних компаній.

Список використаних джерел:

1. Скільки коштують квартири в Дніпрі. URL : <http://domik.ua/novosti/skolko-stoyat-kvartiry-v-dnepre-obzor-cen-n257474.html>
2. Результати реалізації програми Доступне житло за перше півріччя 2018 р. URL: <http://domik.ua/novosti/gosudarstvennaya-programma-dostupnoe-zhile-rezultaty-realizacii-za-pervoe-polugodie-2018-goda-n257182.html>
3. Кондрашова Г.П. Фінансове забезпечення державних програм житлової іпотеки в Україні //Проблеми матеріальної культури: економічні науки. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93432/06-%D0%9A%D0%BEndrashova.pdf?sequence=1>

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

Меліхова Є. Д.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Лисяк Л. В.)

Умовою економічного зростання і успішної реалізації позитивних соціальних перетворень в державі є її здатність ефективно розпорядитись наявними державними коштами.

Від ефективності бюджетного планування значною мірою залежить економічний і державний розвиток держави та адміністративно-територіальних утворень. Бюджетне планування, як метод державного регулювання економіки, передбачає оптимальне співвідношення між доходами бюджету та бюджетними витратами, а також перерозподіл коштів між державним та місцевими бюджетами з метою впливу на циклічний розвиток економіки, на структурні зрушення в економіці, темпи науково-

технічного прогресу, соціально-економічну політику держави, співвідношення сукупного попиту та пропозиції.

Бюджет - це один із найважливіших державних документів. У ньому визначаються потреби населення країни, що підлягають задоволенню за рахунок державної скарбниці, а також вказуються джерела і розміри очікуваних надходжень. Роль бюджету полягає в тому, що він створює фінансову основу, необхідну для діяльності державних органів і органів місцевого самоврядування. Таким чином державний бюджет відображає витрачання державних коштів, перерозподіл національного доходу і ВВП і виступає в якості ефективного регулятора економіки і соціальних процесів країни [1].

Система управління державними фінансами в Україні спрямована насамперед на здійснення контролю за витратами, що змушує осіб, відповідальних за надання державних послуг, зосереджувати свої зусилля на додержанні вимог, приділяючи меншу увагу підвищенню ефективності надання послуг.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення своєчасних та у повному обсязі доходів бюджетів і водночас стимулювання економічної активності в певному регіоні та у державі в цілому знаходиться у площині удосконалення бюджетного планування.

Реформа державних фінансів в Україні здійснюється у відповідності до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р.

Стратегія передбачає впровадження середньострокового бюджетного планування, забезпечення його чітких зв'язків з галузевими планами та підвищення ефективності державних видатків сприяють стійкості та ефективності системи державних фінансів, що є основою для макроекономічної стабільності та стійкого економічного розвитку.

Аналіз доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2016-2018 роки свідчить про їх висхідну динаміку із року в рік. Так, до доходної частини державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів у 2018 році надійшло 1 060 922 млн. грн. Порівняно з 2017 роком цей показник збільшився на 153 564 млн. грн або 16,9%. Доходи місцевих бюджетів у 2018 році склали 262 251 млн. грн., що на 32 760 млн. грн., або на 14,2 % ,більше відповідного показника попереднього року. Виконання доходної частини зведеного бюджету у 2018 році склало 1 323 173 млн грн, що на 186 324 млн. грн., або на 16,3% більше, ніж за попередній рік. Однак, річний план виконано лише на 75%.

Слід зазначити, що в умовах бюджетної децентралізації доходи місцевих бюджетів значно зросли, однак, це супроводжується і зростанням повноважень органів місцевого самоврядування. Все ще залишається невирішеним протиріччя між необхідністю формування податкових надходжень до бюджетів і можливістю їх мобілізації, що перешкоджає регіональному розвитку.

Таким чином, необхідне подальше удосконалення бюджетного планування, як інструменту регіонального розвитку, що безпосередньо пов'язане з програмно-цільовим методом [3]. Цей метод забезпечує зв'язок між використаними ресурсами та отриманими результатами від їх використання, сприяє більшій ефективності та прозорості, в тому числі завдяки посиленню відповідальності і підзвітності за витрачання коштів. Програмно-цільовий метод, як інструмент бюджетного планування, дозволяє чітко встановити пріоритети в межах існуючих фінансових обмежень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Від 8 липня 2010 р. № 2456. – Харків : Одісей, 2010. – 128 с.
2. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку: монографія / Л.В.Лисяк, О.В.Гриценко, С.В. Качула [та ін.] За наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Лисяк. – Д.: ДДФА, 2015. – 396 с.
3. Лисяк Л.В. Впровадження програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів в Україні. Формування ринкової економіки України: Зб. наук. праць ЛНУ ім. Івана Франка. 2013. Вип. 29. Ч.2. С. 3-9.

РОЛЬ ЯПОНІЇ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ

Біла В. Т.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Малюта І. А.)

Інтеграція - процес економічної та політичної взаємодії, який призводить до зближення механізмів Японії з іншими державами, виконуючи форму міжнародних державних угод, узгоджених і регульованих міжнародних державних органів. Зона тихоого океану в зовнішній політиці Японії традиційно вважалася сферою особливих інтересів країни. Азіатсько-Тихоокеанський регіон є головною ареною реалізації зовнішньополітичної стратегії Японії, оскільки він представляється життєво важливим для її існування як суб'єкта міжнародних відносин і реалізації власних національних інтересів.

Безсумнівно зовнішньополітичним успіхом Японії слід вважати активну участь країни в таких інтеграційних об'єднаннях і форумах АТР, як Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство, міжнародно-регіональна організація АСЕАН, Східно-Азійське співтовариство, покликане стати новим інтеграційним центром в азіатському регіоні, об'єднав в собі найбільш потужні економіки.

Досить важливою є система військово-політичної безпеки в регіоні, яка ґрунтується переважно на двосторонніх угодах, наприклад: японо-американський «Договір про безпеку», договір «Про взаємну оборону між США і республікою Корея», а також угоду, укладену між країнами учасниками АНЗУС (Австралія, Нова Зеландія, Великобританія, Малайзія, Сін-

гапур), АНЗАК (Нова Зеландія і Австралія). Специфіка військово-політичної обстановки в регіоні полягає у високій концентрації в регіоні сучасних видів озброєння в тому числі ядерних.

Останнім часом виключно важливим фактором стає забезпечення національної безпеки Японії на тлі розвитку ситуації на Корейському півострові, зокрема, політики Пхеньяна, запуску балістичних ракет в бік Японії, вихід з Договору про нерозповсюдження ядерної зброї та інші провокаційні кроки КНДР стали безпосередньо причиною активізації політики Японії щодо країн корейського півострова. Складна ситуація обумовлена не тільки відсутністю дипломатичних відносин Токіо з Пхеньяном, а й тією обставиною, що привабливість Японії як економічного і фінансового донора до сих пір не може нейтралізувати негативні політичні наслідки взаємин Японії з КНДР і Республікою Корея з початку ХХ століття .

Найважливішою складовою зовнішньополітичної стратегії Японії є її двосторонні відносини, які відображають не тільки її зовнішньополітичні пріоритети, але і визначають її роль як центр впливу. Виключно важливи для Японії є її відносини із США , Китаєм , державами корейського півострова, країнами АСЕАН.

Відносини з Сполученими Штатами Америки залишаються наріжними каменями в політиці Японії з точки зору і життєво важливих інтересів, незважаючи на те, що в них вона продовжує грати підпорядковану роль. Крім того, характер цих відносин не тільки стримує Японію в її прагненні активізувати власну зовнішньополітичну стратегію, але і обмежує реалізацію зовнішньополітичних ініціатив, які стосуються регіональних і глобальних процесів, що послаблює позиції Японії в якості одного зі світових лідерів.

Відносини з Китаєм мають особливу важливість для Японії. Це обумовлено стрімким економічним розвитком Китаю, зростанням її комплексної сили, в тому числі і військової, зміцнення впливу в регіоні і на міжнародній арені в цілому. Однак, більш тісному зближенню з КНР перешкоджає ряд проблем, пов'язаних з історією щодо цих двох держав і глибокою розбіжністю національних інтересів Японії і Китаю в азіатсько-тихоокеанському регіоні.

Отже, Японія часто стикається з економічними інтересами своїх конкурентів: Китайської Народної республіки і Сполучених Штатів Америки. Інтерес Японії в економічному співробітництві з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону пояснюється прагненням закріпити свої позиції в цьому регіоні і в умовах посилення інтеграційних процесів у світі. Більше половини зовнішньоекономічних інтересів Японії зосереджено саме тут. Вона домінує в економіці країн регіону, виступаючи в якості головного інвестора, центра передачі технологій, основного експортного ринку, великого ринку збуту товарів.

Японія є учасником нового трансрегіонального проекту - Угоди про Транстихоокеанське партнерство, кінцевою метою якої є створення зони вільної торгівлі. Таким чином, Японія є активним учасником таких органі-

зацій як АТЕС, ТЕС, СТЕС, САС, АСЕАН (АРФ, АСЕАН+3, АСЕАН+6, АСЕАН - Японія). Всього у Японії нині укладена 13 угод про вільну торгівлю та економічне партнерство.

Список використаних джерел:

1. Філіпенко А. С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс / А. С. Філіпенко // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 23(3). – С. 54-61.
2. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За ред. Г. Е. Гронтковської ; Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
3. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник / А.П. Голіков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз; За ред. А.П. Голікова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.
4. Сучасні інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні: формування трансрегіональних мегаугод / І. А. Малюта // Проблеми економіки. - 2017. - № 4. - С. 24-30.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА – МОНІТОРИНГ, ОЦІНКА, АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Шкляренко О. О.

(Науковий керівник – к. держ. упр., Серьогін С. С.)

В кризових умовах, які склалися в економіці України, істотним є питання про забезпечення фінансової безпеки підприємства, оскільки здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати ефективну господарську діяльність визначається стійкістю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також здатністю протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам, забезпечення цих основних принципів діяльності підприємств України дасть змогу економіці України вийти з системної кризи і ступити на шлях соціально-економічного розвитку.

Необхідність обґрунтування поняття «фінансова безпека підприємства» обумовлена перш за все складним механізмом її забезпечення в умовах системної кризи, що розгорнулася в Україні.

Фінансова безпека підприємства – складова економічної безпеки підприємства, стан, який забезпечує захищеність від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства, а також дає можливість реалізувати свою місію [1].

На рівень фінансової діяльності підприємства і, відповідно, на стан його фінансової безпеки можуть впливати, як зовнішні, наприклад держава, ринок чи конкуренція, так і внутрішні чинники – рівень операційного та стратегічного фінансового менеджменту [2].

Основними методами оцінки рівня фінансової безпеки підприємства є: метод на основі визначення інтегрального показника; метод визначення

загального стану фінансової діяльності підприємства; метод на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства є невід'ємним елементом системи його управління. Досягнення необхідного для функціонування й успішного розвитку рівня фінансової безпеки є можливим завдяки розробленню та реалізації взаємоузгоджених дій державних регулюючих органів та керівництва суб'єктів господарювання [3].

Основою для попередження загроз фінансовій безпеці підприємства є вирішення наступних завдань:

- досягнення високого рівня менеджменту підприємства;
- забезпечення надійного рівня фінансової стійкості та підвищення ефективності діяльності підприємства;
- підвищення ефективності використання основних фондів підприємства з метою розвитку техніко-технологічних можливостей та потужностей підприємства як фактора забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності;
- підвищення професійного рівня персоналу підприємства [4].

Дослідивши методи та інструменти механізму управління фінансовою безпекою підприємства, запропоновано заходи для підвищення її ефективності:

- запровадження періодичної оцінки для визначення рівня фінансової безпеки підприємства;
- розробка заходів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства для забезпечення стабільної господарської діяльності;
- моніторинг рівня продуктивності матеріально-технічної бази підприємства та пошук резервів їх покращення;
- підвищення рентабельності активів та забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємства;
- реалізація заходів спрямованих на прогнозування економічного становища країни, розвитку ринкової кон'юнктури, інституціонального регулювання діяльності підприємства;
- підвищення рівня мотивації персоналу в системі безпеки підприємства.

Таким чином, для ефективного управління фінансовою безпекою підприємства необхідно створити таку систему управління фінансами, яка була б здатна забезпечувати одночасно стабільний розвиток підприємства, наявність достатнього рівня грошових коштів і забезпечення надійного рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства [5].

Для забезпечення високого рівня фінансової безпеки підприємству необхідно реалізовувати наступні стратегічні цілі:

- максимізація чистого прибутку;
- оптимізація структури капіталу і забезпечення надійного рівня фінансової стійкості підприємства;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. *Белялов Т.Є.* Фінансово-економічна безпека підприємства та напрямки її підвищення // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2017. № 2 (07). С. 235-238.
2. *Малиш Д.О.* Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія економіка. Том XVIII. Випуск 301. Маріуполь. 2017. С. 122-131.
3. *Пігуль Н.Г.* Управління фінансовою безпекою вітчизняних підприємств // Приазовський економічний вісник. 2019. № 2 (13). С. 157-163.
4. *Сукрушева Г.О., Коляда К.В.* Теоретична сутність фінансової безпеки суб'єкта господарювання // Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 23. С. 560-562.
5. *Хижняк Ю.О.* Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства // Гроші, фінанси і кредит. 2018. № 23. С. 305-312.

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Фартушній О. О.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Фролов С. М.)

На сучасному етапі розвитку економіки України діяльність вітчизняних підприємств характеризується затримкою платежів, зростанням обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, недосконалим законодавством у податковій сфері. Внаслідок дії зазначених факторів більшість підприємств мають незадовільний стан платоспроможності, а економіка України не розвивається активними темпами.

Платоспроможність підприємства є одним з найважливіших показників, розрахованих на основі його фінансової звітності та разом з іншими обліково-аналітичними показниками формує уявлення про сучасний фінансовий стан підприємства. Однією з найактуальніших сьогодні є проблема створення ефективної системи забезпечення достатнього платоспроможності підприємства.

Дослідження підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до сутності поняття «платоспроможність підприємства», показали, що всіх авторів об'єднує думка щодо розуміння платоспроможності з позиції наявності грошових коштів. Отже, більшість вчених розуміють під платоспроможністю здатність підприємства вчасно і в повному обсязі розраховуватись за наявними власними зобов'язаннями. Високий рівень показників платоспроможності підприємства характеризує підприємство як фінансово стійке та стабільне, й таке, що має низьку ймовірність до банкрутства [5].

Управління платоспроможністю підприємства є необхідним етапом у досягненні головної мети діяльності підприємства – зростання його ринкової вартості [4]. Основними вимогами (принципами) управління плато-

спроможністю підприємства визначено системний підхід: прибутковість, ліквідність, стійкість, оптимальність й ефективність.

З метою стабілізації діяльності підприємства в процесі розробки політики управління його платоспроможністю необхідно враховувати ряд факторів які негативно впливають на платоспроможність підприємства зменшуючи її. До них можна віднести: накопичення в значному обсязі дебіторської заборгованості; отримання збитків в процесі діяльності; здійснення інвестицій в основні засоби; використання резервних фондів; здійснення грошових виплат; погашення довго- та короткострокових позик [1].

Поряд з цим існує ряд факторів, які здатні підвищити платоспроможність підприємства, а саме: здійснення фінансових інвестицій; одержання довгострокового кредиту; отримання прибутку; продаж необоротних активів; скорочення запасів підприємства; погашення дебіторської заборгованості; збільшення обсягу амортизаційних відрахувань; повернення наданих позик [2].

Для підвищення платоспроможності підприємств запропоновано комплексний підхід, який має на меті покращення їх загального фінансового стану та передбачає удосконалення управління основними показниками й процесами за сферами діяльності. Даний підхід містить наступні напрямки:

1) Модернізація управління необоротними активами підприємства. А саме: удосконалення обліку, контролю та ефективності використання основних засобів; ліквідація зношених, малопродуктивних та невикористовуваних у процесі діяльності основних засобів.

2) Організація ефективного управління оборотними активами яка може передбачати реалізацію наступних заходів: аналіз оборотних активів за попередній період; оптимізацію складу оборотних активів; прискорення оборотності оборотних активів; забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів; формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів; формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів; постійний контроль динаміки надходження коштів та своєчасне виявлення потенційних боржників [3].

3) Удосконалення управління ціновою політикою на підприємстві, яке можливе за умов проведення модернізації основного програмного забезпечення, дозволяє корегувати ціни в менший бік, що посилює конкурентоздатність товарів, послуг та стимулює попит на них серед існуючих і нових покупців.

4) Використанні резервів скорочення собівартості послуг підприємства. Важливий напрям пошуку резервів зростання прибутку – зниження витрат на надання послуг, наприклад, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних засобів та інших витрат.

Крім того, забезпеченню надійного рівня платоспроможності підприємства буде сприяти підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності, що можна досягти шляхом постійного планування фінансової діяльності та контролем за виконанням фінансових планів, вивченням кон'юктури ринку, особливостей розвитку галузі в якій працює підприємство.

Список використаних джерел:

1. *Дорошенко А.П.* Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства // *Ефективна економіка*. 2016. № 2. 230 с.
2. *Крейдич І.* Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки // *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 8. С. 95–101.
3. *Крилова О.В.* Грошові потоки в системі забезпечення платоспроможності підприємства // *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 30-33.
4. *Майборода О.Є.* Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства // *Молодий вчений*. 2017. № 3 (43). С. 793–797.
5. *Школьник І. О.* Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ярова Н. С.

(Науковий керівник – к.політ.н., доцент Гірман А. П.)

Сучасний стан економіки України характеризується процесами реформування, внаслідок чого відбувається докорінна перебудова всього господарського механізму, побудова нових пріоритетів соціально-економічних відносин, запровадження ефективної системи управління виробництвом та організації праці. Успіх реформ, які запроваджуються в економіці країни, більш за все залежать від людського фактору, а саме від підвищення результативності діяльності працівників.

Актуальність питання удосконалення організації праці персоналу на підприємствах зумовлена тим, що недосконала організація праці неодмінно призводить до зниження кінцевих результатів діяльності підприємства. У зв'язку з цим, підвищення рівня організації праці на підприємствах (дільницях, підрозділах) є основою для підвищення результативності діяльності працівників.

На сьогодні існує чимало визначень поняття «організація праці». Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури дозволив виявити наявність численних визначень організації праці. На підставі проведеного дослідження, визначення «організація праці» можна представити в наступному вигляді: організація праці – це приведення трудової діяльності людей у систему, що забезпечує досягнення максимально можливого корисного ефекту з урахуванням конкретних умов цієї діяльності. Виділяються декілька ієрархічних рівнів організації праці – у масштабах суспільства в цілому, на підприємстві та на робочому місці [1].

Організація праці на підприємстві є системою виробничих взаємозв'язків працівників із засобами виробництва та між собою, яка утворює певний порядок здійснення трудового процесу [3]. На робочому місці, яке

є первинною ланкою підприємства і безпосереднім місцем прикладання праці, організацією праці вважають систему заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання трудового процесу працівника шляхом упорядкування виконуваних ним трудових операцій [2].

У суспільствах з розвиненими економічними відносинами організація праці регулюється на основі формальних і неформальних інституційних норм. Інституційне регулювання організації праці здійснюється передусім за допомогою формальних правових норм, що містяться у загальних і спеціальних законах, у підзаконних актах.

Напрями вдосконалення організації праці на підприємстві передбачають оптимізацію всіх її елементів, забезпечення їх відповідності технічним параметрам виробництва, цілям діяльності, критеріям її ефективності.

Пропозиціями щодо покращення елементів системи організації праці можуть бути:

- запровадження планування діяльності підприємства на основі стратегічного підходу;
- підвищення ефективності використання витрат на заробітну плату;
- вдосконалення мотивації праці;
- запровадження заходів з підвищення ефективності використання робочого часу;
- використання технічного нормування праці;
- планування підготовки та підвищення кваліфікації працівників та організація кадрового просування (планування кар'єри) та ін.

Одним з основних завдань вдосконалення організації праці на підприємстві є підвищення самовіддачі працівників, зацікавленості роботою, бажання працювати і розвиватися. Головним чином це залежить від взаємозв'язку соціального та матеріального заохочення і кількості і якості вкладеної праці [4].

Спираючись на викладене, можна запропонувати основні напрями вдосконалення мотиваційного механізму на підприємстві, серед яких:

- впровадження нової системи преміювання, яка буде заснована на механізмі заохочення до підвищення продуктивної праці;
- відкриття на підприємстві медичного пункту консультативного характеру;
- ремонт побутових приміщень для санітарного обслуговування персоналу;
- запровадження системи оцінки праці персоналу на основі рейтингових оцінок за результатами проведеної атестації працівників та робочих місць.

Особливу увагу пропонується приділити непрямим економічним методам мотивації праці та основні вивчення потреб персоналу підприємства шляхом анкетування. Анкети повинні містити перелік питань, які б охоплювали відношення працівників до власного підприємства, робочого місця і колективу.

Список використаних джерел:

1. *Гетьман О.О.* Моделювання комплексної оцінки ефективності системи управління персоналом підприємства // Молодий вчений. 2015. № 11. С. 26-30.
2. *Гірман А.П., Булва А.П.* Показники оцінки в організації розвитку персоналу // Молодий вчений. 2017. № 10(50). С. 838-843.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч.посіб / Єсінова Н.І. Київ: Кондор, 2014. 432с.
4. *Мягких І.М.* Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 9. С.210-211.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КРІ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ

Пискун Т. О.

(Науковий керівник – д.ф.г.е., доцент Лобза А. В.)

Оцінка персоналу є пріоритетною складовою усієї системи організації роботи персоналу, загалом кадрової політики підприємства, яка має на меті дослідження якості системи управління персоналом. Практично ні один напрямок кадрової роботи в організації тією чи іншою мірою не може обійтися без оцінки персоналу. Серед науковців, які зробили значний внесок у вивчення цієї проблеми, відзначаємо М. Х. Мескона, Г. Мінцберга, П. Друкера, Л.В. Балабанову, М.Ф. Головатого, Г.Т. Завіновську, А.М. Колота, Л.І. Федулову.

Необхідність та значення оцінювання персоналу актуалізується в сучасних умовах розвитку економіки України. Дослідження широкого кола літературних джерел показало, що більшість науковців розглядають категорію «оцінка персоналу», характеризуючи лише окремий її показник чи групу показників без урахування всіх складників системи оцінки персоналу.

Оцінка персоналу – один з найвагоміших елементів системи управління персоналом [1]. Вона також виступає складовою вивчення якісної кадрового потенціалу підприємства, що має на меті виявлення та запровадження розвитку індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації.

На сучасному етапі розвитку бізнес-технологій компанії конкурують на рівні професійного розвитку своїх співробітників - їх знань, умінь, навичок. Дедалі більше уваги приділяється оцінці персоналу і це викликано потребою забезпечення більш якісних результатів діяльності організації. Тому питання оцінки персоналу стоїть надзвичайно гостро.

Метод КРІ (Key Performance Indicators) як одна із технологій оцінювання – є важливим інструментом функціонування ефективної системи управління якістю праці персоналу. Наразі метод КРІ є універсальним інструментом для оцінки якості та ефективності як окремого працівника, так

і відділу (підрозділу) підприємства в цілому. Метод КРІ характеризується: глибоким переосмисленням принципів оцінки та стимулювання працівників; запровадженням у діяльність підприємства нормативних документів, які регламентують нові підходи до мотивації якісної праці. Таким чином, у працівників підприємства формується певна відповідальність за особисті результати роботи, внаслідок чого підвищується рівень кваліфікації, виникають додаткові стимули до навчання та праці [2]. У результаті практичної реалізації методу КРІ працівники, які не можуть працювати якісно та ефективно стають «зайвими» на підприємстві – їх витісняють ті, хто може працювати на результат, забезпечуючи належний рівень якості та постійно вдосконалюючи свої уміння та навички. Отже, при запровадженні даної системи оцінки персоналу формується команда ефективних співробітників, готових відповідати за результат власної праці.

При застосуванні методу оцінки КРІ обираються певні показники ефективності роботи персоналу: кількісні та якісні показники-індикатори діяльності окремих працівників, відділів тощо [3].

Серед основних переваг застосування методу оцінки КРІ слід виділити наступні:

- широке охоплення критеріїв якості та ефективності роботи персоналу (підрозділу), що дозволяє провести глобальну за характером оцінку;
- за результатами аналізу отриманих показників оцінки можна виявити існуючі проблеми у вміннях та навичках персоналу підприємства, визначити перелік знань, які необхідні працівнику на даній посаді (у даний момент часу);
- високий рівень статистичного забезпечення підходу КРІ дає можливість отримати відповідь за кількісними показниками роботи підрозділу, визначити середні строки виконання конкретного завдання.

При практичному застосуванні аналізованого підходу на вітчизняних підприємствах визначається ряд проблем, серед яких:

- переосмислення наявного бачення, до якого більшість керівників виявляються неготовими: КРІ передбачає стратегічну оцінку на довгострокову перспективу, в той час, як інші види оцінок лише констатують наявний потенціал працівника та зосереджені на функціях, які він виконує;
- слабка мотиваційна складова даної системи оцінки: необхідно сформувати системи ключових коефіцієнтів, що дозволяє оцінювати діяльність підрозділу, що безпосередньо не бере участь у головному виробничо-збутовому процесі підприємства;
- повна відсутність зацікавленості керівників підприємств;
- незначний статус кадрової служби на підприємствах;
- оцінка спрямована лише на показники результативності, в той час як повністю ігнорується аналіз якості процесу;
- низький рівень якості та прозорості планування показників та критеріїв;
- супротив співробітників підрозділу;
- помилки при обранні критеріїв оцінки.

Однак, не зважаючи на зазначені проблеми, метод оцінки КРІ має позитивні тенденції для розвитку і застосування на вітчизняних підприємствах України. Дана тенденція пояснюється необхідністю підвищення якості процесів розвитку та управління персоналом для зростання залежності стабільності, розвитку і успішності підприємств від людського фактору.

Список використаних джерел:

1. *Захарова О. В.* Процедура комплексної оцінки якості професійного розвитку персоналу промислового підприємства // *Економіка і організація управління.* 2014. № 3(19)-4(20). С. 100-107.

2. *Лобза А.В., Щербіна К.В.* Розробка системи оцінки персоналу підприємства: реалізація підходу КРІ // *Молодий вчений.* 2018. № 12 (64). С. 291-295.

3. *Малтиз В.В.* Оцінка персоналу: сучасні методи та інструменти її проведення // *Мукачівський державний університет.* 2018. № 19. С. 484-489.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ І СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ В УКРАЇНІ

Бабенко А. С.

(Науковий керівник – к.держ.упр., доцент Черба В. М.)

Стратегічна мета сучасної цивілізованої держави полягає в провадженні ефективної соціальної політики, спрямованої на забезпечення належного матеріального становища населення країни. Показником якісної соціальної політики є реалізація державних соціальних стандартів та гарантій, що вказують на політику держави загалом. Сучасні соціально - економічні тенденції розвитку України засвідчують про кризові явища в сфері соціального забезпечення та вимагають підвищеної уваги до проблем соціального забезпечення. Кожному громадянину потрібні соціально-економічні гарантії, закріплені законодавчо. В іншому випадку не можна досягти соціального миру між населенням, державою і підприємцями, а отже, і економічної стабільності в країні. Соціальні гарантії мають здійснюватися за трьома основними напрямками. Перший полягає в тому, що держава повинна гарантувати кожному громадянину, зайнятому трудовою діяльністю, нормальний рівень добробуту через мінімальний рівень заробітної плати, її індексацію, помірні податки і невтручання у підприємницьку діяльність. Другий напрям - це задоволення так званих пріоритетних потреб суспільства, які держава не може довірити кожному громадянину самостійно. До них належать потреби здобуття загальної освіти, виховання дітей і підлітків, проведення культурно-освітньої роботи, організація охорони здоров'я і розвитку фізичної культури членів суспільства. Держава законодавчо гарантує задоволення перелічених потреб за рахунок бюджету, в мінімально достатніх розмірах, у формі безплатних послуг.

Співвідношення таких послуг завжди мусить поєднуватися з розміром стягуваних з громадян прямих і непрямих податків. Це також є умовою соціальних гарантій. Третій напрям має на меті вирівнювання рівня життя окремих груп населення, недостатня забезпеченість яких пов'язана переважно з причинами, що не залежать від їхніх трудових зусиль. Такими причинами можуть бути підвищене навантаження утриманців на працездатних; стан здоров'я; вік; втрата роботи; кризові явища в економіці. У цьому випадку формами задоволення відповідних потреб можуть бути пенсії, допомога, стипендії, грошові виплати, їхня індексація, матеріальна допомога, пільги з податків, платежів і послуг. Наведені форми соціальних гарантій сприяють тому, що стають можливими підтримання життєвого рівня, а також розвиток здібності людини незалежно від її матеріального становища, рівня її заробітної плати і впливу економічних та інших зовнішніх факторів по відношенню до громадян. Основний Закон України, проголосивши Україну соціальною, правовою державою, визначив зміст і спрямованість діяльності держави, зокрема її обов'язок щодо утвердження, забезпечення і гарантування прав і свобод людини (ст. 1, 3) [1]. Згідно з Конституцією України держава забезпечує соціальну спрямованість економіки (частина четверта ст. 13), що є основою для реалізації соціальних прав громадян, на соціальний захист та достатній життєвий рівень. Відповідно до Основного Закону України: «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» (ст. 48), «пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» (частина третя ст. 46). Положення цих статей Основного Закону України конкретизують конституційне визначення України як соціальної держави, що передбачає участь суспільства в утриманні тих осіб, які через непрацездатність або з інших незалежних від них причин не мають достатніх засобів для існування. В Україні відповідно до Закону «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» прожитковий мінімум названо базовим соціальним стандартом. Прожитковий мінімум — вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. У Законі України «Про державний бюджет України на 2018 рік» прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі з 1 січня 2018 р. становив - 1762 грн., з 1 липня - 1841 грн., з 1 грудня - 1921 грн. При цьому для дітей віком до 6 років прожитковий мінімум із 1 грудня становить 1626 грн., для дітей від 6 до 18 років - становить 2027 грн., для працездатних осіб - становить 1921 грн., а для осіб, які втратили працездатність - становить 1497 грн. [2]. Відповідно до Закону України від 23 листопада 2018 року № 2629-VIII «Про Державний бюджет України на 2019 рік» прожитковий мі-

німум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі з 1 січня 2019 р. становить – **1921 грн.**, з 1 липня - 2007 грн., з 1 грудня - 2102 грн.. При цьому для дітей віком до 6 років прожитковий мінімум із 1 липня становить 1699 грн., з 1 грудня 2019р.- 1779 грн., для дітей від 6 до 18 років - становить 2118 грн., з 1 грудня 2019 р.- 2218 грн., для осіб, які втратили працездатність - становить 1564 грн. а з 1 грудня 2019 р. становитиме 1638 грн. [2]. Соціальні гарантії забезпечують суспільство в особі спеціальних державних органів, профспілок, громадських організацій. Динаміка зміни мінімальної заробітної плати в Україні свідчить про збільшення в першу чергу номінальної заробітної плати, а не реальної. Підтвердженням цьому є наявність суттєвої розбіжності між темпами зростання в національній валюті у 3,47 та в євро лише у 1,31 рази. Одним з основних дестабілізуючих факторів на величину реальної заробітної плати є постійне знецінювання національної валюти по відношенню до іноземних валют. Наявність такої негативної тенденції суттєво уповільнює можливості забезпечення достойного рівня оплати праці в Україні.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 [Електронний ресурс].-URL: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.
2. Про державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 № 2246-УШ , Про державний бюджет України на 2019 рік: Закон України від 23 листопада 2018 року № 2629-VIII [Електронний ресурс].-URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19/print>

ПРОБЛЕМИ ПЛИННОСТІ КАДРІВ У ДЕРЖАВНІЙ СЛУЖБІ

Мандич Д. О.

(Науковий керівник – к.держ.упр., доцент Шевченко Н. І.)

З часів здобуття Україною незалежності, почалося формування «нової» державної служби. Закон «Про державну службу» від 16 грудня 1993 року регулював відносини, пов'язані з реалізацією громадянами України права на державну службу. Він визначав загальні засади діяльності, а також статус державних службовців, які працюють на державній службі. На заміну закону, що утратив чинність, було прийнято 10 грудня 2015 року новий Закон «Про державну службу»[1]. Згідно нового закону була впроваджена більш серйозна та комплексна реформа державного управління, яка була необхідна в сучасних умовах для руху до стандартів Європейського союзу і створення більш прозорої, компетентної та ефективної державної служби.

Впровадження «європізованої» реформи складно сприймається високопосадовцями через те, що унеможлиблювалось лобіювання власних інтересів при призначенні на посади. Державними службовцями, в свою чергу, реформа сприймалась негативно, оскільки з'явилося таке поняття, як

прозоре проходження конкурсу, високі вимоги до компетентності. Компетентність - динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти[1]. Загалом станом на початок 2018 року фактична чисельність держслужбовців в Україні склала 207 252 осіб, що на 67 487 осіб (на 24,6%) менше аналогічного показника на початку 2014 року.[2]

Теоретично можна зробити повний перезапуск державної служби, але для цього потрібно заготувати дуже грамотну та кваліфіковану заміну для людей які «засиділися». Чому потрібно проводити так названу заміну? А все впирається в амбіції та бажання змінити все на більш нове, інноваційне, проривне. Проблема не така проста, як здається на перший погляд. Навіть якщо готувати фахівців, орієнтованих саме на державну службу, це не дасть гарантій того, що після закінчення навчання людина захоче реалізуватись, як державний службовець. З цього витікає те, чому з самого початку потенційно готові кадри не обирають державну службу. Тут декілька факторів.

По-перше, корумпованість, а точніше сприйняття її як позитивного явища, або як додаткова премія до низької заробітної плати. Складно викоринити те, що так добре и глибоко прижилось, але система покарань дуже не чітка, «змазана», тому до сьогодні це достатньо популярне явище. Тут, скоріше, не людина, яка отримує неправомірну вигоду, а умови та низька заробітна плата спонукають до вчинення цього злочину проти держави. Ментальність людей також відіграє свою нерозривну роль в цьому діянні. Існує завжди два варіанти, або посадовець ставить умову для тієї чи іншої послуги, чи особа, що зацікавлена в послугі, яка скоріше за все, піде по дорозі найменшого супротиву і буде або просити, або давати. І якщо стати на цей шлях, то вийти і звернути в іншу, законну сторону буде дуже важко. По-друге, довіра. Ні для кого не буде відкриттям, що довіра до державного службовця на низькому рівні. Таке відношення пересічних громадян впливає не найкращим чином, чути за спиною фрази, наприклад, «ви нічого не вмієте - тільки красти у нас, простих людей». Так, державна служба України за свої роки встигла заплямувати свій авторитет, але є надія, що все ж таки прозорість, комунікації та грамотне надання послуг покриє збитки, вчинені в минулому. Треба створити такі умови, щоб людина яка працює в тому чи іншому державному органі з гордістю могла себе назвати державним службовцем, престиж також не мало важливий аспект всього цього нерозривного ланцюжка.

По-третє, фактор заробітної плати. Навіть магістр в сфері публічного управління та адміністрування з самого початку буде отримувати не на багато більше мінімальної заробітної плати, а це скоріше буде демотивувати та докучатиме працювати на повну силу, використовуючи всі можливі інтелек-

туальні потужності. Також цей нюанс відлякує більш меркантильних, але талановитих людей. Можна шукати амбітних та ідейних, але ідеї все одно треба чимось жити. Та останнє, це – матеріально-технічна база і комфорт робочого місця. Застаріле обладнання, не найзручніше програмне забезпечення, повільна та застаріла техніка яку не оновлювали та не модернізували роками. Нераціонально підібране робоче місце, недостатнє освітлення, не достатність простору унеможливають продуктивність праці.

На нашу думку, це чотири найважливіших аспекти, які заважають державній службі в Україні працювати ефективно, як єдиний державний механізм та спричиняють плінність кадрів. Все це вирішується і в достатньо короткі терміни, але бажання верхівки влади та самих службовців всіх категорій майже не помітна. Майже будь яка людина, вступаючи на державну службу довго в таких умовах не протримається, якщо не буде перспективи. Можна спростувати цю думку, але все не так просто. Саме ці «дрібниці» завжди заважали побудувати єдину, ефективну державну машину, тому що зібрана вона на-поспіх та, м'яко кажучи, з того, що було під рукою. Проблема в варіативності та еластичності, точніше в їх відсутності на державній службі. Зараз реформи роблять свої кроки вперед до прозорості державних процесів та спрощення в сферах надання послуг, турбота про наш народ стоїть на першому місці, але реформа не розрахована на комфортні умови державного службовця, екосистема, в якій перебувають слуги народу, не є показовою.

Тож є надія, що держава навчиться не тільки служити народу, а ще й людям, які працюють ради її існування і подальшого розвитку. Помилятися можна, навіть необхідно, для того щоб створити те, що буде працювати ще краще аніж воно працювало, врахувати всі прорахунки, невдачі, аналізувати дії направленні на удосконалення того чи іншого процесу.

Список використаних джерел:

1. Про державну службу. Закон України №889-VIII від 10.12.2015 р.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/88919>.
2. Державна служба в цифрах. Національне агентство України з питань державної служби. URL : http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF_2018_ukr.pdf.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Біневич Ю. О., Манойло К. І.

(Науковий керівник – к.е.н. доцент Туболець І. І.)

У сучасних умовах глобалізації світової економіки та інтеграції економіки України у світове господарство активізується вплив різноманітних чинників на діяльність суб'єктів економічної діяльності, а саме фінансових, економічних, політичних і соціальних криз не тільки всередині країни, але і за її межами.

Невід’ємною складовою сучасної світової моделі суспільного устрою є періодичні кризові явища, а роль головного інструменту в їх подоланні відведено такому суспільно-політичному утворенню, як держава.

Кризові явища є індикатором диспропорцій і недосконалості системи суспільного розвитку, яка в сучасному світі має економічну основу. Відповідно, і державне антикризове управління переважно зосереджене на економічній сфері.

Кожна країна має свої пріоритети в антикризовій політиці. Наприклад, в Австрії – це державне кредитування, прямі фінансові «вливання» в реальний сектор економіки; у Чехії – підтримка пріоритетних галузей: сільсько-го та лісового господарства; у Німеччині – політика стимулювання попиту та збільшення інвестицій (передусім в освіту та інфраструктуру); в Іспанії – залучення інвестицій та підтримка будівельної галузі [1].

Уперше антикризове регулювання на державному рівні застосовувалося в США під час Великої депресії 1930-х рр.

Криза 2008 р. була несподіваною для уряду США, що логічно впливає лише з факту її настання. Вона змусила розробляти та реалізовувати низку повномасштабних програм і заходів державного антикризового управління. Одним з його перших кроків стало прийняття 21 червня 2010 р. Закону «Про реформування Уолл-Стріт та захист споживачів» (англ. The Wall Street Reform and Consumer Protection Act) або відомий за іменами авторів – Закон Додда-Франка (англ. The Dodd – Frank Act). Цей законодавчий акт спрямований на зниження ризиків американської фінансової системи. Він суттєво змінив діяльність федеральних органів влади, які регулюють порядок надання фінансових послуг, а також створив додатковий орган з фінансового нагляду – Раду з нагляду за фінансовою стабільністю. Закон передбачає такі зміни: ужиття заходів зі зниження ризиків фінансової системи; ужиття додаткових заходів із захисту споживачів фінансових послуг; посилення регулювання діяльності фінансових інституцій [2].

Крім цього, у рамках антикризової політики США використовували інструмент регулювання обмінного курсу долара. Зокрема, обмежували зростання курсу національної валюти шляхом стимулювання експорту та стримуванням інфляції.

Упродовж 2008–2009 рр. США активно проводили політику фінансового стимулювання, яка включала в себе заходи зі збільшення державних видатків і зниження податкового тиску. Це було здійснено для стабілізації економічної активності та інфляції за рахунок активізації витрат населення та бізнесу.

Слід зауважити, що США є системоутворювальною державою сучасного фінансово-економічного простору. Виходячи з цього всі зазначені заходи спрямовані на збереження існуючої системи без її структурних перетворень. Ці заходи спрямовані не на кардинальну зміну системи, а на коригування лише певних характеристик її функціонування [3].

Для Європейського Союзу кризові явища були аналогічними. Проте наслідки їх впливу різнилися відповідно до специфіки кожної країни – учасниці Європейського Союзу. Отже, європейський досвід державного антикризового управління є результатом узагальнень і виявленням певних спільних антикризових заходів.

Головними особливостями антикризових заходів Європейського Союзу, є програми з посилення бюджетної дисципліни та програми підтримки та розвитку конкурентоспроможності підприємців. Програми з посилення бюджетної дисципліни слід віднести до превентивних заходів, покликаних попередити можливі негативні прояви в цій сфері. Програми підтримки та розвитку конкурентоспроможності підприємців спрямовані на формування додаткового «буферного простору» для реального сектору економіки та підвищення диверсифікації ризиків, пов'язаних з можливими банкрутствами підприємств [4].

За умов використання способів впливу на економічний клімат за допомогою механізмів антикризового фінансового стимулювання постає гостра потреба створення та інтеграції нових правил (алгоритмів тощо) функціонування останньої відповідно до визначених цілей і специфічних умов. Якщо знехтувати цими заходами та скористатися стандартними механізмами, то ефективність державного антикризового управління може бути вкрай низькою, що в кризових умовах неприйнятно.

Список використаних джерел:

1. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: монографія / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.
2. *Борисова С. Є.* Заходи державного регулювання по виходу з кризи національних економічних систем // Вісн. Донец. університету. 2011. Т. 1. С. 200–203.
3. *Ткачова Н. М.* Розробка ефективного державного механізму антикризового управління // Інвестиції: практика та досвід. 2015. – № 8.– С. 124–130.
4. *Храпкіна В. В., Чучко О.* Адаптація світового досвіду антикризового управління в Україні // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. № 1/7(21). С. 42–48.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Калашнікова В. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Бикова А. Л.)

На сьогодні спостерігається підвищення уваги як в теоретичних, так і в практичних роботах до питання корпоративної культури. Для одних підприємств корпоративна культура виступає необхідним елементом, без якого неможливо виходити на ринок товарів і послуг, для інших є способом

усвідомлення мети існування організації, набуття сенсу життя та змісту професійної діяльності працівників. Крім того, для сучасних підприємств корпоративна культура може бути ефективним мотиваційним фактором та спонукати співробітників до більш продуктивної професійної діяльності. Таким чином актуальність даної теми визначається необхідністю підвищення керованості соціально-економічного стану сучасного підприємства і підвищення ефективності його діяльності на основі оцінки та вдосконалення раціональної корпоративної культури.

Питання корпоративної культури розглядається в роботах таких зарубіжних учених - Д. Бела, Дж. Гелбрайта, П. Дракера, Й. Масуда, Ф. Тоффлера, а також вітчизняних - Ю. Д. Красовського, О. С. Віханського, А. І. Наумова, О. Н. Антіпіної, С. Л. Іноземцева, С. А. Красилицькова, Г. А. Дмитренко, Г. С. Колеснікова, А.П. Єгоршина. Науковці досліджують інноваційні основи розвитку суспільства, нові критерії праці, що породжують сучасні креативні корпорації та адекватну їм нову форму культури — корпоративну культуру [3].

Корпоративна культура визначається як система загальноприйнятих в організації формальних і неформальних правил та норм діяльності, підходів до організації роботи, уявлень про форми взаємин і взаємодії співробітників, про ставлення до суб'єктів навколишнього середовища організації. Крім того, під корпоративною культурою розуміють сукупність пануючих в організації ціннісних уявлень, норм і зразків поведінки, що визначають зміст і модель діяльності співробітників незалежно від їх посадового становища і функціональних обов'язків. Писані і неписані правила поведінки склалися в професійних співтовариствах ще в середні століття, причому порушення їх могло мати наслідком виключення зі спільноти. Сам термін "корпоративна культура" з'явився в XIX столітті та був сформульований німецьким фельдмаршалом Мольтке, який використовував його, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі. Згодом це поняття поширилося і на інші сфери суспільного життя [1].

Особливості корпоративної культури визначаються сферою діяльності підприємства. Наприклад, у фінансовій сфері вона більш сувора, поведінка співробітників чітко регламентована, стиль спілкування - більш формальний. Корпоративна культура в торговельній сфері може бути різноманітною та унікальною; як правило, вона допускає більше варіацій в поведінці, комунікаціях, стиль спілкування менш формальний, більш демократичний; такі якості як енергійність, товарицькість та комунікабельність є переважними у взаємодії між співробітниками [4].

Корпоративна культура має певний зміст, який містить суб'єктивні та об'єктивні елементи. Суб'єктивними елементами виступають вірування, цінності, ритуали, табу, образи та міфи, пов'язані з історією організації і життям її відомих членів, прийняті норми спілкування. Ці елементи є основою управлінської культури, що характеризується стилями керівництва, методами розв'язання проблем і поведінкою керівників. Об'єктивні елеме-

нти показують матеріальну сторону життя організації - це може бути символіка, кольори, зручність і оформлення інтер'єрів, зовнішній вигляд будівель, устаткування, меблі тощо. Зміст корпоративної культури розкривається, коли працівники розділяють певні цінності й установки, завдяки яким вони сприймають прояви конкретної корпоративної культури через комунікаційні канали й індивідуально інтерпретуючи їх, стають її носіями [2].

Таким чином, можна відмітити, що метою корпоративної культури виступає забезпечення високої прибутковості підприємства за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників відповідального ставлення до результатів своєї трудової діяльності. Також ефективна корпоративна культура характеризується злагожденістю, взаємодією, задоволенням роботою всіма працівниками та гордістю за її результати, відданістю організації і готовністю відповідати її високим стандартам, високою вимогливістю до якості праці та готовністю до нововведень. При цьому зазначені цінності підтримуються за рахунок ефективних внутрішніх комунікацій, контроль здійснюється за допомогою дослідження рівня залученості співробітників у внутрішні процеси організації.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В.О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень / В.О. Аніщенко // Акт. проблеми економіки. - 2009. - № 3 (93). - С. 64 - 72.
2. Белоусова О. С. Вплив корпоративної культури на формування позитивного іміджу комерційних банків України / О. С. Белоусова, Н. А. Пащенко // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. - 2011. - № 3. - С. 199 - 202.
3. Калініченко Т. І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т.І. Калініченко // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. - 2010. - № 3. - С. 62 - 67.
4. Матукова Г. І. Розвиток корпоративної культури організацій: сучасний стан й актуальні проблеми / Г. І. Матукова // Держава та регіони. - 2016. - № 1. - С. 96 – 99.

АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Дудник Б. С., Борисова О. О.

(Науковий керівник – к.е.н., Сальникова Т. В.)

В умовах сьогодення модель економічного зростання країни повинна поєднувати інноваційні та соціальні фінансово-бюджетні складові, що забезпечить якісне функціонування системи державних фінансів. Необхідним є використання інструментів та важелів фінансової політики не тільки для досягнення короткострокової макроекономічної стабілізації, але й для

створення сприятливих умов для забезпечення економічного розвитку на довгостроковій основі [1].

З метою реалізації зазначеного слід поступово змінювати структуру державних видатків, в тому числі бюджетних шляхом зростання частки продуктивних видатків та обмеження непродуктивних при підвищенні якісного рівня функціонування бюджетних інститутів. Нерівномірність податкового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць обумовлює доцільність подальшого поглиблення методологічних засад до формування моделі міжбюджетних відносин.

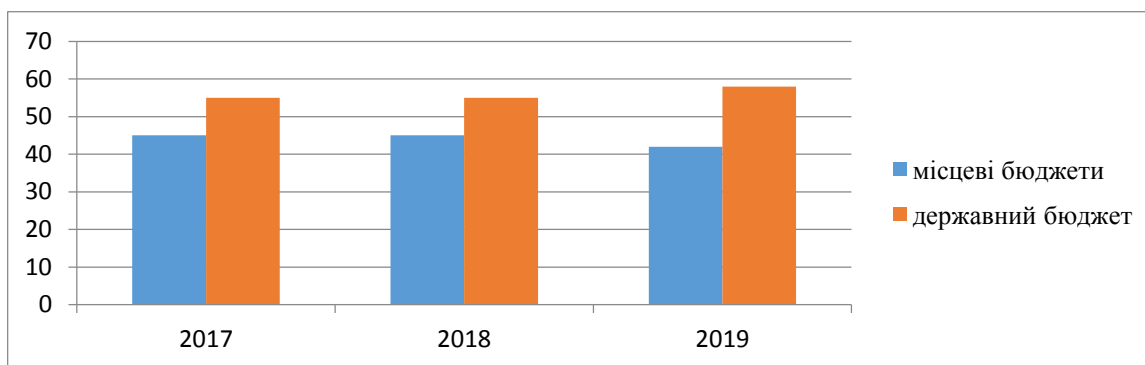


Рис. 1. Структура видатків зведеного бюджету [2, 4]

Останні роки спостерігалася тенденція до зростання частки місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету. Але аналіз видатків проекту бюджету на 2019 рік показує зворотну тенденцію: частка видатків державного бюджету зросла з 55 до 58%, а частка місцевих видатків зменшилася з 45 до 42%.

У структурі видатків державного бюджету відсутні серйозні зміни порівняно з 2018 роком. Деталі на рис. 2.

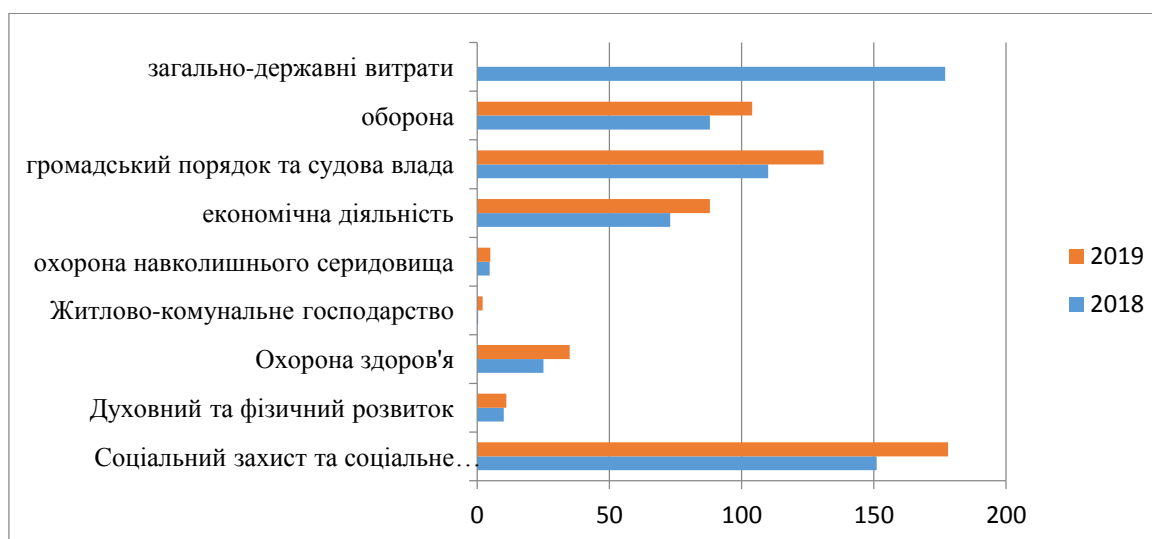


Рис. 2. Показники видатків державного бюджету України в 2018-19 рр.[2, 4]

Основну частку займають соціальний захист та соціальне забезпечення, громадський порядок, безпека та судова влада, оборона та загальнодержавні витрати.

Структура видатків місцевих бюджетів не зазнала суттєвих змін порівняно з попереднім роком. Деталі на рис.3 .

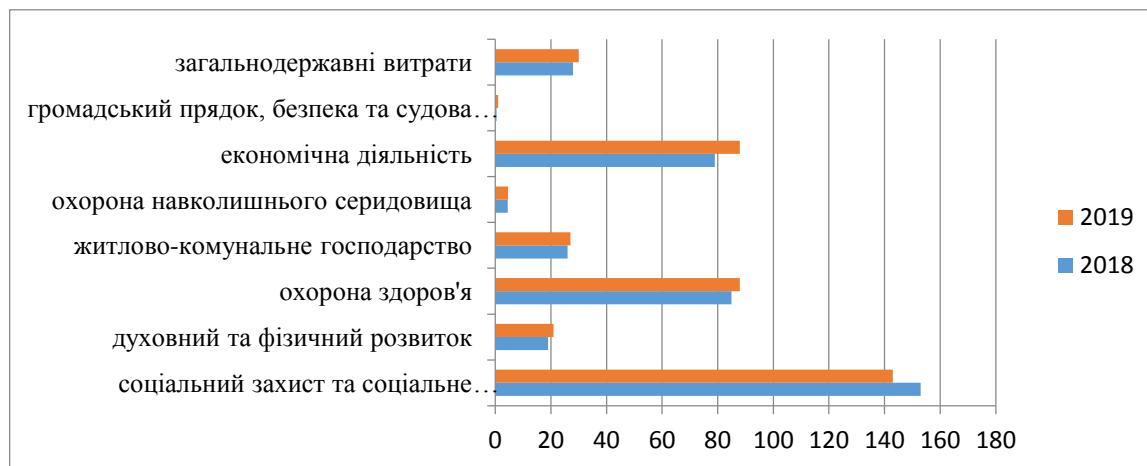


Рис. 3. Показники видатків місцевих бюджетів України в 2018 та 2019 рр.[2, 4]

Розподіл податків за рівнями бюджетної системи має здійснюватися з урахуванням інституційної спроможності місцевого самоврядування, важливим є запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, удосконалення системи результативних бюджетних показників відповідно до програмно-цільового методу формування видатків бюджету [3].

З огляду на зазначене, пріоритетним є забезпечення подальшої децентралізації бюджетних повноважень, перш за все у сфері надання бюджетних послуг, забезпечивши їх необхідним обсягом фінансових ресурсів.

Потребує удосконалення механізм формування державних цільових програм, що сприятиме підвищенню результативності програмно-цільового методу планування бюджету. Ефективність державних програм соціально-економічного розвитку залежить від динаміки фінансування відповідних програм, точності та дієвості методології середньострокового макроекономічного прогнозування та бюджетного планування. У разі недовиконання планових значень показників фінансування програми необхідно здійснювати оцінку її реалізації з урахуванням динаміки та ступеня досягнутих результатів. Поєднання механізмів державного регулювання та саморегулювання потребує наявності адекватної інституційної системи.

Список використаних джерел:

1. Лисяк Л. В. Теоретичні засади оцінки ефективності бюджетної політики // Світ фінансів. 2017. № 3 (12). С. 50–57.

2. Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 15.09.2018 року № 9000. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64598.

3. Чугунов І.Я., Ігнатюк І.М. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни // Економічний вісник університету. 2016. №. 28 (1). С. 217–226.

4. Державна Казначейська служба. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua>

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Махоніна А. О.

(Науковий керівник – д.ф.г.е., доцент Лобза А. В.)

Ефективне функціонування підприємства визначається в першу чергу ступенем розвитку її кадрового складу. В умовах глобалізації економічних процесів та їх розгалуження питання розвитку персоналу є дуже актуальним. Персонал сьогодні розглядається як фундаментальний ресурс, що стає визначальним критерієм успіху організації і його розвиток включається до загальної стратегії розвитку компанії. Важливість розвитку персоналу пояснюється й тим, що прискорення науково-технічного прогресу призводить до швидких змін у вимогах до професійних знань, умінь та навичок працівників. Невідповідність кваліфікаційних рівнів персоналу потребам організації негативно впливає на результати її діяльності, тому основним показником соціально-економічного розвитку підприємств виступає його кадровий потенціал.

Питанню розвитку персоналу присвячені наукові дослідження А.В. Плясун, В.Я. Брича, О.Я. Гугула, Т.П. Збрицької, Г.О. Савченка, М.С. Татаревської, В.В. Красношопки, А.О. Коваленка, І.О. Мартиненка, І.В. Партика, Ю.А. Пługіна, О.А. Сливки, Т.В. Стебеняєвої, Н.М. Юрятиної, А.М. Ткаченка, К.А. Марченка. Вчені Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, А.А. Федченко під розвитком персоналу мають на увазі його якісні зміни, що виражаються у новому стані з оновленими цілями, функціями, кваліфікаційними і комунікативними параметрами та допомагають розкриттю особистого потенціалу працівника компанії, зростанню його професійних здібностей здійснювати вклад в розвиток організації і суспільства[3].

Розвиток персоналу визначається як багатогранне та складне поняття, що включає в себе широке коло взаємозв'язаних між собою психологічних, педагогічних, соціальних, управлінських та економічних проблем. Система розвитку персоналу являє собою сукупність організаційних структур, методів, процесів та ресурсів, які необхідні для ефективного виконання завдань у сфері розвитку персоналу, а також задоволення потреб працівників, пов'язаних із самореалізацією, професійною підготовкою і кар'єрним розвитком. Система розвитку персоналу має відповідати потребам та запи-

там працівників в отриманні та підвищення професійної підготовки протягом усієї їхньої робочої діяльності на всіх рівнях кваліфікації[2].

Зазвичай під розвитком персоналу роботодавці мають на увазі комплекс заходів, що включає в себе традиційні форми та методи: професійні навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовку трудових кадрів. До форм реалізації розвитку відносять також ротацію, планування кар'єри, формування резерву працівників у організації. У сучасних динамічних умовах функціонування підприємств, організацій та компаній розвиток працівників має виконуватися систематично, цілеспрямовано та безперервно і бути направлений на своєчасну підготовку працівників до вирішення нових завдань, переслідуючи цілі, що визначаються потребами підприємства. До того ж розвиток передбачає якісне покращення як професійних, так і індивідуальних характеристик працівників компанії. Таким чином, розвиток персоналу підприємства являє собою його якісну зміну, що мотивує розкриття особистісного потенціалу кожного працівника, зростання його здатності до діяльності, суттєвий внесок організації і суспільству[4].

Ефективна система управління розвитком персоналу сприяє раціональному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, виступає засобом профілактики масового безробіття. В сучасних умовах розвиток персоналу є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування організації, її конкурентоспроможності на ринку. Одночасно розвиток персоналу стимулює підвищенню рівня конкурентоспроможності самих працівників на ринку праці. Робітники, підвищуючи свій рівень кваліфікації чи освоюючи нову професію або спеціальність шляхом засвоєння нових знань, умінь і навичок, одержують додаткові можливості для планування професійного розвитку як в організації, так й за її межами[1].

Отже, важливо відмітити, що розвиток персоналу сприяє підвищенню загального інтелектуального рівня особистості, розширенню ерудиції та колу спілкування. Результатом цього виступає покращення морально-психологічного клімату у структурних підрозділах компанії, підвищення мотивації працівників до праці, їх відданості цілям і стратегічним завданням компанії, забезпечення наступності в управлінні, а також зменшення рівня плинності кадрів. Крім того, розвиток персоналу належить до основних показників прогресивності суспільства, є вирішальним рушієм науково-технічного процесу.

Список використаних джерел:

1. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 13–16. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_2/pdf/013-016.pdf.

2. Красношарпа В.В. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства / В.В. Красношарпа, А.О. Коваленко // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 162–165.

3. Партика І.В. Теоретичні аспекти розвитку персоналу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності працівників та підприємства / І.В. Партика // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 4. – С 74–76.

4. Пługіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі / Ю.А. Пługіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 42. – С. 323–327.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Гаращенко С.

(Науковий керівник – к.е.н. Ковіня М. М.)

Кредитні операції – найприбутковіша стаття банківського бізнесу. За рахунок цього джерела формується основна частина чистого прибутку, що відраховується в резервні фонди та йде на виплату дивідендів акціонерам банку. Без кредитної підтримки неможливо забезпечити швидке і цивілізоване становлення господарств, підприємств, впровадження інших видів підприємницької діяльності на внутрішньодержавному і зовнішньому економічному просторі.

Однак дані операції супроводжуються кредитним ризиком, який в умовах погіршення економічної ситуації в країні значно підвищується. З цього випливає, що на особливу увагу заслуговує процес управління кредитним ризиком, оскільки від його якості залежить фінансова стійкість і економічна безпека кредитної організації.

Таким чином, управління кредитним ризиком фінансово-кредитної організації є актуальною проблемою, яка потребує всебічного дослідження.

Діяльність банківських організацій в обов'язковому порядку пов'язана з різними ризиками (операційним, ринковим, кредитним ризиком), які виникають в процесі взаємодії банку і його зовнішнього середовища [2, 90]. Під кредитним ризиком розуміється ймовірність неповернення кредитів, виданих банком, що є найбільшою загрозою для будь-якої кредитної організації. Саме з цієї причини основним у банківській справі є процес управління кредитним ризиком. Близько 80% банкрутств кредитних організацій обумовлено неправильною і неефективною політикою банку в галузі управління кредитним портфелем.

У сучасній літературі існує велика кількість визначень поняття ризиків, які розкривають зміст даної економічної категорії з різних точок зору [1, 2].

На наш погляд, найбільш точним є визначення ризику як кількісної оцінки дії факторів невизначеності, результатом яких є процес прийняття нерационального управлінського рішення.

Виникнення і величина кредитних ризиків залежать від безлічі найрізноманітніших чинників, які можна розділити на мікроекономічні і макроекономічні [3, с. 39].

Найбільш значимий макроекономічний фактор, який безпосередньо впливає на виникнення кредитних ризиків – це загальний стан економіки держави в цілому, а також економіки того регіону, в якому конкретний банк здійснює свою безпосередню діяльність.

Вплив мікроекономічних чинників, таких, як ризик конкретного позичальника, частка прострочених кредитів, якість забезпечення кредитів, обумовлено операціями, проведеними конкретним банком. Обмеження негативного впливу даних факторів є завданням менеджерів банку, які в умовах, що склалися для успішного функціонування кредитної організації повинні розробити і впровадити зрозумілу і гнучку систему управління кредитним ризиком.

Здійснюючи кредитні операції, комерційні банки в переважному випадку прагнуть мінімізувати свій кредитний ризик. Зниження його ступеня полягає не в компенсації можливих втрат по кредитах або відсотках в грошовому вигляді, а в здійсненні певного набору організаційних заходів і аналітичних процедур, які спрямовані на виявлення та мінімізацію кредитного ризику [1, с. 182].

Оцінка кредитного ризику, який пов'язаний з індивідуальними позичальниками, здійснюється двома методами, причому, найчастіше, дані методи використовуються в комплексі – це моделі скорингу, які базуються на методах математичної статистики, і суб'єктивні оцінки експертів.

На сучасному етапі, з розвитком фінансових інструментів і технологій хеджування ризиків, проблема кредитних ризиків значно збільшується, особливо після введення нових вимог до оцінки кредитних ризиків і достатності капіталу (Базель II). Саме тому однією з найважливіших завдань фінансового менеджменту є розробка організаційних і методичних основ системи управління кредитним ризиком, які орієнтуються на поліпшенні якості діяльності банківських установ і на підвищенні ефективності їх діяльності.

Методика Центрального банку не є універсальною, кожен банк встановлює індивідуальну систему оцінки кредитних ризиків і способів їх регулювання, виходячи з конкретних умов угоди, пріоритетів діяльності банку, його спеціалізації, місця на ринку, конкурентоспроможності, взаємовідносин з клієнтами, рівня економічної та політичної стабільності в країні та інших чинників.

Розглянемо на прикладі АТ КБ «ПриватБанк» деякі елементи, які можуть доповнити існуючі методики. Рівень ефективності управління кредитними ризиками в АТ КБ «ПриватБанк» може оцінюватися як досить високий.

АТ КБ «ПриватБанк» бере на себе кредитний ризик – ризик виникнення збитків внаслідок невиконання, несвоєчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком відповідно до умов договору.

Зазначимо, що протягом аналізованого періоду в АТ КБ «ПриватБанк» має стабільне переважання кредитів з прийнятним рівнем ризику: 1-2 категорії якості. Друге місце відведено проблемним кредитам їх частка в

2018 році склала 77,1%, що на 73,1% більше в порівнянні з 2017 роком і на 73,5% більше по відношенню до 2016 року. Частка безнадійних позик в останній звітний рік відсутня. Однак необхідне подальше проведення заходів щодо вдосконалення організації процесу управлінням кредитним ризиком, яке є значним резервом забезпечення стабільності і буде сприяти подальшому поліпшенню якості кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» [4].

Отже, політика банку з управління кредитним ризиком орієнтована на формування портфеля, найменш схильного до волатильності і забезпечує цільове співвідношення дохідності та ризику.

Для забезпечення контролю кредитного ризику АТ КБ «ПриватБанк» встановлює ліміти і здійснює їх моніторинг на регулярній основі. Звітність направляється до органів управління і відповідних комітетів банку для прийняття середньострокових і довгострокових рішень щодо роздрібного кредитного портфеля з метою утримання показників в межах допустимих значень.

В АТ КБ «ПриватБанк» існують такі механізми контролю, що сприяють ефективному управлінню кредитним ризиком:

- підготовка регулярних звітів про стан портфелів і регулярне представлення таких звітів відповідному комітету;
- визначення основних принципів кредитної політики, що регулюють детальну політику на рівні департаменту;
- постійний моніторинг з боку дирекції з управління ризиками та управління внутрішнього аудиту існуючого кредитного процесу для оцінки ефективності та запровадження змін при необхідності.

Крім того, в АТ КБ «ПриватБанк» оцінюється ймовірність дефолту позичальника, збиток при настанні дефолту і ступінь схильності до дефолту.

Отже, враховуючи особливості швидкого розвитку банківської системи України та постійне розширення коло банківських послуг, необхідно відзначити, що кредитування залишається основною операцією для банків, тому кредитний ризик є домінуючим серед інших банківських ризиків. А, отже, проблема зниження кредитного ризику дуже важлива сьогодні.

Таким чином, на основі вищевикладеного зазначимо, що управління кредитним ризиком в комерційному банку є одним з головних напрямів банківської діяльності, в рамках якого кредитні організації можуть використовувати досить широке коло інструментів і методів. Найбільш поширеним в банківській практиці є оцінка кредитоспроможності позичальника.

Список використаних джерел:

1. Долінський Л. Б., Корчинський В.В. Ідентифікація та кількісне оцінювання кредитного ризику комерційного банку // Економічний аналіз. 2016. Т.25, № 1. С. 180-189.

2. Коваленко В. В., Зверяков О.М., Гайдукович Д.С. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України // Фінанси України. 2016. № 2(243). С. 83-96.

3. Мельник К., Колотуха С., Коваленко І. Зниження кредитних ризиків та забезпечення їх стійкості в діяльності банку // Банківська справа. 2017. № 1. С. 32-41.

4. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк» URL: <https://privatbank.ua> (дата звернення 27.09.2019).

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Волошин І. А.

(Науковий керівник – к.е.н. Ковіня М. М.)

Одним з найважливіших видів банківської діяльності є кредитні операції. Кредитування на ринку фінансових послуг є найбільш прибутковою статтею у активах кредитних організацій і комерційних банків зокрема. В той же час кредитування – є найбільш ризикованим видом діяльності банку, а кредитний ризик був і залишається основним видом банківського ризику

Опрацьовуючи літературні джерела щодо сутності поняття кредитного ризику, було встановлено, що кредитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій під час здійснення фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань, і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів [1].

Виділяють наступні показники якості управління кредитним ризиком:

- 1) показник кредитної політики;
- 2) показник організаційної структури та кваліфікації працівників кредитної організації;
- 3) показник операцій по кредитуванню;
- 4) показник спостереження за виданими позиками;
- 5) показник роботи з проблемними та безнадійними позиками;
- 6) показник управління кредитним ризиком за балансовими активами.

Виділяють внутрішні та зовнішні методи мінімізації кредитного ризику банківських установ [2]. До внутрішніх методів належать: види і режими здійснення кредитних операцій, аналіз кредитоспроможності позичальника, лімітування, формування резервів, диверсифікація форм і термінів надання кредитів, моніторинг повернення кредитів, вимога гарантій та застави. До зовнішніх методів відносять: лімітування згідно із нормативними актами НБУ, створення резервів згідно із нормативними актами НБУ, гарантія, порука, застава, страхування, розподіл ризиків.

Основними методами мінімізації кредитних ризиків банківських установ є:

1. Метод диверсифікації – сутність методу полягає у розподілі кредитного портфеля серед позичальниками банківської установи; позичальники відрізняються як за характеристиками (величина капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон) [4].

2. Лімітування – сутність даного методу полягає у встановленні чітких допустимих розмірів обсягів наданих кредитів, з метою зниження ризику.

3. Страхування – це ефективна система щодо зменшення впливу кредитних ризиків, що передбачає такі варіанти: самострахування, яке активно впроваджувалось через формування та використання резервів по кредитних операціях та страхування, за яким страхувальник шляхом сплати премії забезпечує собі або третій особі, в разі настання події, обумовленої договором, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності.

4. Резервування – метод мінімізації кредитних ризиків, який полягає у створенні резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків; як метод управління кредитним ризиком, резервування полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів.

5. Види забезпечення кредиту (способи забезпечення виконання кредитних зобов'язань) – це спеціальні засоби, що не мають загального значення і призначаються за домовленістю сторін або за вказівкою закону (порука, гарантія, неустойка (штраф, пеня), застава) [3].

6. Дотримання нормативів НБУ (Н7, Н8, Н9 і інших).

Процес управління системою оптимізації кредитного ризику банківських установ в Україні доречно удосконалити на основі зарубіжного досвіду. Так, наприклад, у США і Західній Європі при кредитуванні використовується скоринг – автоматизовані системи на основі статистичних та математичних методів у бізнесі. Скоринг використовується українськими провідними банками такими як Райффайзен Банк Аваль, ПриватБанк, Альфа Банк, але для удосконалення системи управління банківськими ризиками дану систему необхідно запровадити в усіх вітчизняних банках.

Таким чином, з метою безпеки кредитної діяльності банку та подальшого успішного розвитку банків в цілому необхідно впроваджувати рекомендації міжнародних фінансових організацій та Базельського комітету, адже міжнародна практика управління кредитними ризиками є динамічною – вона постійно розвивається та вдосконалюється. Задля отримання належного ефекту необхідно: значно знизити частку кредитування з поєднаними особами в кредитному портфелі банків; здійснити реальне зниження концентрації ризиків на один проект; зменшити рівень галузевої концентрації в найбільш ризикових сферах, таких як будівництво, ринок нерухомості та фінансові операції.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Методи управління кредитним ризиком та їх місце у забезпеченні платоспроможності банків // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2017. № 3 (08). С. 270-274.

2. Примостка Л. О. Управління кредитним ризиком банків в умовах економічних дисбалансів // Фінанси, облік і аудит. 2017. Вип. 2 (30). С. 150-163.

3. *Радова Н.В.* Методи та інструменти управління кредитним ризиком у банках // Одеський національний економічний університет, Україна. 2018. № 10. С.64-71.

4. *Тігранян В.С.* Засади управління кредитним ризиком банку // Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України». 2018. № 1. С. 67-70.

РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Переверзєва А. Р.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Жадько К. С.)

Малі підприємства в сучасних умовах відіграють значну роль у стимулюванні розвитку ринкових відносин та економіки в цілому.

В Україні такий вид бізнесу стрімко розвивається, оскільки знаходить свою підтримку та має велику кількість переваг. Так, станом на 2018 рік частка малих підприємств, включаючи мікропідприємства, у загальній їх кількості становила 95,4%, а частка реалізованої продукції-19,1% від загального обсягу реалізованої продукції підприємствами країни.[1, с.40]

В період дестабілізації економічного розвитку великі підприємства можуть зазнавати збитки, знижувати обсяги виробництва або ж вимушені припинити діяльність, оскільки не здатні через свої масштаби швидко пристосуватись до змін у зовнішньому середовищі.

Важливим недоліком розвитку великих підприємств є застарілі технології, низький рівень розробки і впровадження інновацій, що знижує їх перспективи подальшого розвитку. Як наслідок тисячі людей втрачають робочі місця, підвищується соціальна напруженість, знижується купівельна спроможність населення.

В такій ситуації більш-менш стабілізувати соціально-економічний стан допомагають саме малі підприємства. Зокрема можна виділити такі аспекти:

— утворюючись вони забезпечують суспільство новими робочими місцями, залучаючи при цьому навіть ті прошарки населення, які не мають досить високої професійної кваліфікації для роботи у великих організаціях. Саме на малі та середні підприємства припадає більша частина зайнятого населення у розвинених країнах світу. В Україні на малі та середні підприємства припадає 72,9% зайнятого населення, з яких на малі - 26,2% [1, с.41]

— завдяки достатньо простій структурі управління, малим обсягам виробництва вони здатні більш оперативно реагувати на деякі зміни економічної кон'юнктури;

— підприємці вільні у виборі сфери діяльності свого підприємства та досить легко можуть починати свою справу, тож зі збільшенням їх кількості спорідненого виду діяльності підвищується рівень конкуренції, це в свою чергу вимушує шукати нові способи витримувати боротьбу шляхом винайдення та впровадження новітніх технологій. Отже відбувається прискорення науково-технічного прогресу та створюється здорове конкурентне середовище;

— малий бізнес здатен задовольняти величезну кількість потреб населення у товарах та послугах у тих нішах ринку, яких не торкаються великі підприємства, що підвищує соціальну значимість даного виду діяльності;

— мале підприємництво користується підтримкою держави у створенні та подальшому веденні бізнесу через спрощене оподаткування, єдиний податок та інше.

Позитивною тенденцією у світі є створення соціальних підприємств.

Україна повільно й поступово переймає цей досвід. Нині в Україні є організації, котрі підтримують соціальне підприємництво: Український фонд підтримки підприємництва, Міжнародний фонд «Відродження», Сокальська агенція регіонального розвитку, Благодійний фонд «Благовіст», Благодійне підприємство «Перлина Буковини», Благодійна організація «Центр допомоги дітям-інвалідам» та інші. Усі ці громадські організації сприяють популяризації в нашій країні соціального підприємництва.[2]

У свідомості людей все більше формуються положення щодо збереження довкілля, благодійності, допомога ветеранам, належного ставлення до тварин, підтримка культури та молоді.

Намагаючись підвищити свою конкурентоспроможність, соціальну значимість, задовольнити переконання населення серед малих суб'єктів господарювання існує практика поєднання бізнесу заради грошей й бізнесу, що здатен допомогти у вирішенні соціальних проблем. Тут має місце великий асортимент діяльності від конкурсів, тренінгів, до притулків, центрів реабілітації та багато іншого. Проте, поки що така діяльність не має належної підтримки ні від держави, ні від значної кількості населення. Хоча, на мою думку, це питання має привертати більшої уваги і набувати подальшого поширення.

Загалом розвиток малого підприємництва є невід'ємною частиною ринкової економіки, яку так наполегливо будує Україна. Маючи великий вплив на економічний розвиток шляхом поповнення ВВП, оскільки, як зазначено вище, займає вагому частку у реалізації продукції, поповнює податкову скарбничку, сприяє залученню інвестицій на ринок країни, пришвидшує інноваційний розвиток, робить ринок більш повним, залучаючись у непривабливі для великих підприємств сфери.

Соціальний ефект від діяльності малого бізнесу складно недооцінити, оскільки частково вирішується проблема безробіття, через невелику кількість персоналу більше уваги може приділятися його навчанню, мотивації і поліпшенню менеджменту, відбувається вплив на рівень і спосіб життя населення, створює такий від соціального прошарку населення як підприємці.

Отже, розглянуте підтверджує що малий бізнес здатен привносити покращення у велику кількість галузей в діяльності держави, зокрема стимулювати соціально - економічний розвиток і потребує вдосконалення державної підтримки та підвищення рівня обізнаності населення щодо даної сфери бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Україна у цифрах» 2018 рік URL : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/Ukr_cifra_2018_u.pdf

2. Ганна Чабарай. Підприємці і суперсила. Як в Україні розвивається соціальний бізнес. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207751>

ОБЛІКОВА СТАВКА НБУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Цюп'як П. Р.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Івашина С. Ю.)

У ринкових умовах в забезпеченні макроекономічної стабільності різних країн значну роль відіграють центральні банки, які виступають не лише емісійними центрами, а й можуть впливати на попит і пропозицію своєї національної валюти, впливаючи на інфляційні процеси. Особливо помітною є роль центральних банків при подоланні кризових явищ в країні. За допомогою застосування монетарних інструментів головний банк країни впливає на фінансове та господарське життя в цілому. Облікова ставка виступає своєрідним орієнтиром для суб'єктів грошового ринку щодо вартості залучених коштів. Облікова ставка встановлюється на основі комплексного аналізу та прогнозу макроекономічного, монетарного та фінансового розвитку [1].

Таким чином, при появі кризових явищ в національній економіці, нестабільності національного виробництва і ситуації на світових ринках НБУ може вплинути на макроекономічну ситуацію, забезпечуючи стимулювання розвитку бізнесу шляхом більш доступного кредитування банками. Це сприяє підвищенню сукупного попиту на товари і послуги. Більш доступні кредити для фізичних осіб забезпечать пожвавлення господарської діяльності в країні.

Проблема встановлення облікової ставки полягає в тому, що господарська діяльність в країні залежить від багатьох чинників. Не лише циклічність економіки є проблемою, а й наявні політико-правові та соціальні ризики, які можуть впливати на обсяг інвестицій в економіку, рівень цін та заробітних плат, що, у свою чергу, суттєво змінює кон'юнктуру ринку.

На рис. 1 представлено рівень облікової ставки, а також індекс споживчих цін (ІСЦ), на які вона впливає.

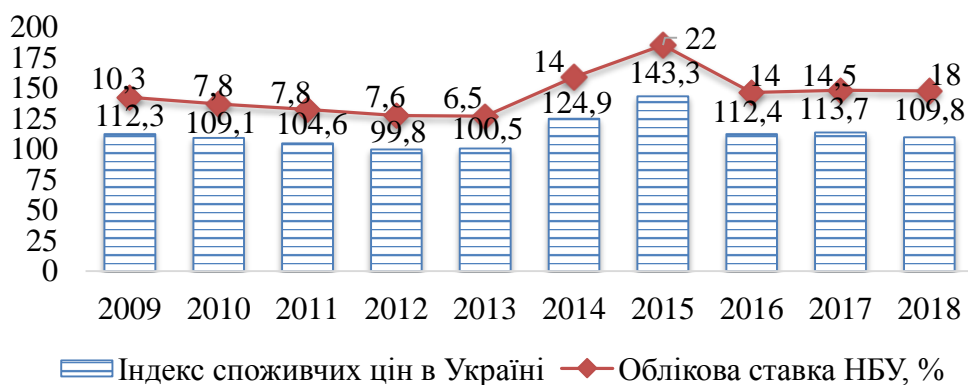


Рис. 1. Рівень облікової ставки НБУ, індексу споживчих цін 2009-2018 рр.
Джерело: побудовано автором на основі [2; 3].

Згідно з рисунком 1 найвищою середньорічна облікова ставка за останні 10 років була у 2015 і становила 22 %. Це зумовлено початком економічної кризи, складною соціально-політичною ситуацією в країні, обвалом курсу гривні, що призвело до високих темпів інфляції. ІСЦ за 2015 р. становив 143,3. За допомогою стратегії інфляційного таргетування вдалось зменшити темпи зростання інфляційних процесів в країні. Так, облікова ставка у 2017 р. становила 14,5 %, а у 2018 відбулося її збільшення за рік на 3,50 %. ІСЦ у 2018 р. становив 109,8, що є найнижчим показником інфляції за останні 5 років. НБУ планує поступове зниження облікової ставки, у зв'язку з покращенням інфляційних очікувань. Так, у 2019 р. очікується, що темп інфляції зменшиться до 8 %, а у 2020 р. до 5 %. Однією з причин, що створюють можливості для більш швидкого зниження облікової ставки, є збільшення попиту нерезидентів на гривневій ОВДП та відповідне зміцнення обмінного курсу. Уповільнення інфляції і далі зумовлюватимуть достатньо жорсткі монетарні умови. Навіть за поступового зниження облікової ставки, її рівень залишатиметься високим з огляду на поліпшення інфляційних очікувань.

У міжнародній практиці серед країн, яким вдалося за допомогою інфляційного таргетування зменшити інфляційні процеси, можна навести Польщу, Чехію та Румунію. Високі темпи інфляції, які виникнули в цих країнах в 90-х роках, були подолані відносно швидко, забезпечуючи стабільну макроекономічну ситуацію в середині цих країн. Нині облікова ставка в Польщі, Чехії та Румунії складає 1,5 %, 2 %, 2,5 % відповідно. Разом з тим темпи інфляції в цих країнах залишаються на доволі низькому рівні. Таким чином, інфляційне таргетування є необхідністю в забезпеченні макроекономічної стабільності.

Серед шляхів забезпечення ефективного функціонування облікової ставки в макроекономічному житті країни є зниження кредитних ризиків шляхом використання нових інструментів оцінки ризиків, що дозволить поступово знизити облікову ставку. Це створить для суб'єктів господарювання можливості використання більш дешевих фінансових ресурсів та більш точного прогнозування вартості фінансових ресурсів. Насамперед дії з боку державних органів влади мають бути спрямовані на стабілізацію політичного та соціального становища в Україні, а НБУ, в свою чергу, на пошук можливостей зменшення ризиків у банківському секторі.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України: закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
2. Статистика фінансових ринків / Офіційне інтернет-представництво НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>
3. Статистика індексу споживчих цін / Державна служба статистики: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_m_u.htm

СТРАТЕГІЯ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Новак К. С.

(Науковий керівник – д.ф.з.е., Волошина-Сідей В. В.)

Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» регламентується діяльність бухгалтерського обліку в Україні. Уряд ухвалив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі до 2025 року. Дане розпорядження було схвалено Кабінетом Міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437 – р.

Дане розпорядження було схвалено з метою створення єдиного інформаційного простору бухгалтерського обліку, що в свою чергу може посприяти покращенню та більш безпомилковому управлінню державними фінансами.

Положення вітчизняного бухгалтерського обліку відрізняються від міжнародних стандартів через брак інформації на початку становлення незалежності країни. У зв'язку з цим було прийнято рішення про вдосконалення бухгалтерської системи відповідно до вимог міжнародних стандартів та розробки національних положень.

Також затвердження даного розпорядження надає можливість більш ефективного середньострокового та довгострокового планування бюджету. Це може бути досягнуте завдяки більш професійному та кваліфікованому персоналу, що мають певні знання та навички в управлінні та здійсненні функцій у рамках бухгалтерського обліку.

Продовження процесу модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі сприятиме удосконаленню:

- управління державними фінансами;
- системи стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди;
- порядку складення та виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі;
- інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами;
- якості та достовірності фінансової звітності, [1].

Для реалізації плану Стратегії необхідно виконувати ті завдання, що там вказані, найважливішими з яких є: удосконалення нормативно-правової бази, підвищення якості у звітності та надання їм більшої прозорості, підготовка більш професійного та кваліфікованого персоналу та надання їм необхідних та майстерних навичок з даного виду діяльності.

Якщо придержуватися плану для реалізації стратегії щодо удосконалення бухгалтерського обліку, можна прийти до прийнятних та стерпних результатів. А саме, це підвищення результатів у практичній діяльності, більш високий рівень довіри щодо достовірності інформації, що надається у звітах управлінським персоналом. Також можна додати про застосування нових методів розрахунку, що наближає до надання більш прозорої та чіткої інформації, як це зазначалось за планом.

При запровадженні Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі можуть виникнути певні перешкоди щодо повної її реалізації. Через недостатній рівень розвитку країни в економічній, нормативно-правовій та освітній сферах ймовірні наступні завади для досягнення мети положення:

- по-перше, недостатній рівень кваліфікованих працівників, що пов'язано насамперед з виїздом громадян України за кордон у перспективі знайти високооплачувану роботу та покращити якість свого життя. Також через низьке фінансування освіти молодь країни виїжджає отримувати диплом у Польщу, Чехію, Німеччину та інші країни;

- по-друге, недостатність фінансових ресурсів. Даний фактор можна приписати до нестабільної економіки України в умовах Європейської інтеграції. Недостатній рівень ВВП, дефіцит бюджету, кредити, що взяті в мільйонах доларів США – все це чинники, які не сприяють посиленню інвестицій у вдосконалення механізму та системи бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами;

- по-третє, це відсутність необхідного обладнання та програмного забезпечення, що пов'язано з несприятливим економічним кліматом в країні як вже згадувалось раніше. Відповідно, на модернізацію необхідно виділити кошти з бюджету, що на даний період не так просто здійснити. Тому зараз країна зацікавлена в тому, щоб залучити інвесторів для економічного піднесення відповідно.

Минув рік з дати затвердження положення щодо Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі, тому можна робити висновки за ті результати, що є на сьогодні.

Для затвердження єдиного підходу щодо складання звітності, був затверджений єдиний план рахунків з деякими поправками. Для більш чіткого вияву впливу показників у фінансовій звітності фірм та домогосподарств, а також у державі, було запроваджено нові форми фінансової звітності та новий формат їх заповнення. Завдяки цьому керівник та управлінці можуть більш швидко та чітко виявляти певні проблеми в установі. Або навпаки, помітивши позитивні аспекти діяльності підприємства, робити висновки щодо подальшого його вдосконалення.

Також запроваджено інформаційно-аналітичну систему «Є-Казна». Це дає змогу в режимі реального часу відслідковувати стан рахунків, здійснювати превентивний контроль витрат та їх цільове призначення, а також приймати в оперативному порядку фінансову звітність, [2].

Дані заходи щодо удосконалення бухгалтерського обліку будуть здійснюватися до 2025 року, тому необхідно надалі проводити аналіз результатів діяльності Міністерства з запровадження стратегії.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі до 2025 року, від 20 червня 2018 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>

2. Уряд ухвалив Стратегію модернізації системи бухобліку та фінзвітності в держсекторі до 2025 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-uhvaliv-strategiyu-modernizaciyi-sistemi-buhobliku-ta-finzvitnessi-v-derzhsektori-do-2025-roku>

ЗАСТАВА ЯК ФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВЕРНЕННЯ КРЕДИТІВ

Махова Н. І.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Новікова Л. Ф.)

Забезпечення повернення кредиту - це складна цілеспрямована діяльність банку, що включає в себе систему організаційних, економічних та правових заходів, які складають особливий механізм, що визначає способи видачі кредитів, джерел, термінів та способів їх погашення, документацію, що забезпечує повернення кредитів. Від правильності організації цієї діяльності залежить майбутній фінансовий стан банку.

Застава - це спосіб забезпечення зобов'язань, який передбачає право кредитора (заставодержателя) в разі невиконання боржником (заставодавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами [1].

Заставою може бути забезпечена тільки дійсна вимога, зокрема така, що випливає з кредитного договору, договору купівлі-продажу, оренди, перевезення вантажу тощо, тобто застава має похідний характер від забезпеченого нею зобов'язання.

Предметом застави можуть бути майно та майнові права, але тільки те майно, яке відповідно до законодавства України може бути відчужено заставодавцем та на яке може бути звернено стягнення. Не можуть бути предметом застави національні культурні та історичні цінності, що перебувають у державній власності та є національним культурним надбанням, об'єкти державної власності, приватизація яких заборонена, майнові комплекси державних підприємств, що знаходяться у процесі корпоратизації, вимоги, які мають особистий характер, тощо.

Застава визнається якісним забезпеченням при дотриманні таких умов:

- договором застави визначається право банку здійснити реалізацію застави або набути її у власність у разі невиконання боржником зобов'язань за договором про надання кредиту та/або порушення справи про банкрутство заставодавця;

- застава повинна оцінюватись за ринковою вартістю, що має забезпечити можливість її продажу сторонньому покупцеві;

- наявність у банку документів, що свідчать про обтяження забезпечення на користь банку у відповідному реєстрі згідно з вимогами законодавства України [2, с.151].

Залежно від виду майна або прав, що є предметом застави виділяють: іпотеку – застава нерухомого майна; заставу товарів в обороті й переробці; заклад – застава рухомого майна; заставу майнових прав; заставу цінних паперів.

Застава нерухомості - іпотека вважається надійним і високоефективним способом застави. Предметом іпотеки є майно, пов'язане з землею - будівлі, споруди, квартири, підприємства як цілісний майновий комплекс, земельні ділянки, інше майно, що віднесене законодавством до нерухомості. У разі порушення боржником основного зобов'язання відповідно до іпотеки іпотекодержатель має право задовольнити забезпечені нею вимоги за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими особами, права чи вимоги яких на передане в іпотеку нерухоме майно зареєстровані після державної реєстрації іпотеки. Якщо пріоритет окремого права чи вимоги на передане в іпотеку нерухоме майно виникає відповідно до закону, таке право чи вимога має пріоритет над вимогою іпотекодержателя лише у разі його/її виникнення та реєстрації до моменту державної реєстрації іпотеки [3].

Таким чином, застава як спосіб забезпечення виконання зобов'язань є саме тим інструментом, що дозволяє убезпечити кредитора від негативних майнових наслідків невиконання або неналежного виконання зобов'язання з боку боржника.

Список використаних джерел:

1. Про заставу : Закон України від 02.10.1992 р. № 2654-XII із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>

2. Болгар Т.М. Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи : монографія / Т.М. Болгар – Кременчук : Видавництво ПП Щербатих О.В., 2017. – 368 с.

3. Про іпотеку : Закон України від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>

4. Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті : Закон України від 03.06.2014 р. № 1304-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1304-18>

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Шуригіна К. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Горященко Ю. Г.)

На сьогодні найважливішою передумовою стратегічного розвитку на вітчизняних підприємствах є економічна ефективність стратегії, її обґрунтування та їх постійне і безперервне вдосконалення. В умовах ринкових відносин різко підвищилася відповідальність підприємств за економічні та фінансові результати роботи. Планування розвитку стало найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта соціально-ринкового господарства, насамперед підприємства, що веде виробничо-комерційну діяльність. Тому методика економічного обґрунтування стратегії розвитку підприємства є важливим елементом стратегічного планування.

Теоретичні та практичні аспекти стратегічного планування висвітлені у праця вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Б. Данилишина, Г. Кіндрацької, О. Ковтуна, О. Мельник, А. Міщенко, А. Наливайка, С. Оборської, Г. Осовської, Р. Тяна, Л. Швайки, З. Шершньової та ін.

Метою роботи є аналіз та вибір інструментів побудови концептуальної моделі економічного обґрунтування стратегії розвитку підприємства.

Для стратегічного планування залучаються певні інструменти та методи економічного обґрунтування стратегії розвитку (табл. 1).

Для підприємств можна використати функціональну модель економічного обґрунтування, де функцією виділено забезпечення сталого функціонування в умовах нестабільного конкурентного ринку на сучасному етапі його розвитку.

Економічне обґрунтування дає змогу висловити у формі конкретних фінансових показників проголошені в основній стратегії цілі і завдання підприємства. Стратегія формується, ґрунтуючись на результатах аналізу й узагальнення вартісних показників інших функціональних стратегій і відповідно до затвердженого стратегічного бюджету.

На основі базової фінансової стратегії можна визначити напрями довгострокового фінансування (інвестиційна стратегія). До об'єктів інвестування потрібно враховувати: витрати на придбання земельних ділянок, будівель, споруд, обладнання, інвестиції в розвиток продукту, довгострокову рекламу, збутову мережу тощо.

Деталізацію базової фінансової стратегії необхідно проводити в межах визначення програми щорічних капітальних вкладень із зазначенням джерел фінансування. Таку програму можна розробити на основі затверджених планів виробництва на майбутній період і фінансових можливостей підприємства.

Розгляд функціональних стратегій доцільно завершувати розділом “Стратегія по персоналу”, важливість розробки якої полягає у тому, що від забезпеченості підприємства якісним персоналом залежить успіх реалізації основної стратегії розвитку, досягнення поставлених у ній цілей і завдань.

Таблиця 1

Методи та інструменти стратегічного обґрунтування стратегії [1]

Вид операцій, дій	Методи та підходи
Підприємство: – результати реалізації цілей минулої стратегії; – оцінка стану маркетингової сукупності; можливості, ресурси; – маркетингова інфраструктура	– порівняльний аналіз “цілі – план – факт – оптимізація – відхилення”; – причинний аналіз, пірамідальна структура; – аналіз, бальна оцінка можливостей і здібностей; – інформаційна служба, бухгалтерський і оперативний облік

<p>Детальний аналіз параметрів маркетингової сукупності:</p> <ul style="list-style-type: none"> – аналіз позицій стратегічних одиниць у сфері ринкових цін; – аналіз процесу продажів продукції, витрат і прибутку протягом життєвого циклу виробів; – аналіз частки торгових витрат; – аналіз циклу “продукція – ринок – товарообіг – прибуток – витрати” 	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз портфеля замовлень (за методикою БКГ, Mc Kinsey, поєднання аналізу портфеля і надходження грошових засобів); – класифікація продукції за П. Друкером; – метод аналізу збуту протягом життєвого циклу виробів; – АВС-аналіз, оптимум Парето
<p>Прогнози і передбачення:</p> <ul style="list-style-type: none"> – динаміка оточення підприємства; – динаміка параметрів ринку; – динаміка параметрів підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> – сценарій розвитку; – нормативний метод; – аналіз часових рядів, екстраполяція; – тенденцій, аналіз критичних зв'язків; – операційні дослідження, імітаційні моделі; – методи експертних оцінок Дельфі, мозкової атаки тощо
<p>Планування цілей:</p> <ul style="list-style-type: none"> – місія підприємства, його ідентифікація, шлях розвитку; – вибір цільового ринку (сегментів і локальних ринків); – профілювання пропозицій; – цільові пріоритети, цільові траєкторії; – масштаби цілей (техніко-економічна оцінка, ефективність із урахуванням тимчасових і просторових параметрів) 	<ul style="list-style-type: none"> – портфель замовлень (план); – SWOT (план); – моделі прийняття рішень, методи оцінки варіантів; – операційні дослідження, моделювання; – аналіз ризику; – методи творчого мислення при вартісному аналізі; – методи експертних оцінок

Отже, запропонована модель стратегічного обґрунтування розвитку підприємства є досить ефективним інструментом стратегічного планування, що використовує в ролі бази результати аналізу зовнішнього середовища і внутрішню інформацію підприємства. Запропонована модель досить універсальна, вона може допомогти підприємствам в розширенні стратегічного бачення бізнесу. Окрім того, ця модель сприяє отриманню низки практичних навиків стратегічного планування, які при розширенні інформаційного простору і залученні додаткових ресурсів допоможуть надалі перейти до повноцінного планування стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гуськова И.В., Кузнецова И.Д. Стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. Экономические науки. 2015. № 1(41).
2. Орлов В. М., Новицька С. С. Стратегічне планування в процесі управління підприємством // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: 2015. № 1 (78). С. 106.

3. Хижина М.А. Анализ инструментов стратегического планирования // Молодой ученый. 2013. № 11. С. 500–503.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Бабенко С. О.

(Науковий керівник – к.т.н., доцент Тимошенко М. В.)

Економічному розвитку абсолютно всіх країн світу притаманна циклічність. У деяких країнах це явище особливо помітно, відчувається різкий занепад, а потім відродження економіки. В інших країнах економічні цикли проходять більш плавно. Криза є частиною економічного циклу, він може бути затяжним, або швидкоплинним, однак неминучим.

На сьогоднішній момент Україна знаходиться в досить складному стані в економічному, політичному та соціальному плані.

Прикладом оптимізації фінансових ресурсів держави та їх ефективність використання може стати досвід провідних країн світу, у більшості з яких діють фінансові правила, що передбачають незмінні обмеження бюджетних параметрів.

Практично всі країни сконцентрували свої зусилля на виході з кризи. Для прикладу візьмемо ті країни, де вже зараз простежується позитивна динаміка ВВП. За словами радника Міністра економіки та технологій ФРН Вольфганга Шеремета [1], позитивну динаміку ВВП Німеччини зумовляють 6 груп антикризових заходів, які задіяв уряд у боротьбі з економічною кризою:

- кредитування реального сектора економіки під державні гарантії;
- додаткове державне замовлення на продукцію промислових підприємств;

- підтримка платоспроможного попиту населення за рахунок зниження податків та відрахувань. Зокрема, передбачено підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходу та зниження ввізного мита, буде запроваджено податкову знижку й родинам з дітьми, зменшаться відрахування на медичне й пенсійне страхування. Збільшено соціальну допомогу на дітей багатодітним сім'ям;

- забезпечення зайнятості населення, державні інвестиції в науково-дослідну діяльність; — прийняття закону про стабілізацію фінансового ринку. Закон передбачає перехід від ситуативних рішень до системної санації фінансових установ. Держава вирішила додатково надати 400 млрд євро для гарантій за міжбанківськими кредитами. Для рекапіталізаційних заходів до фонду стабілізації фінансового ринку буде спрямовано 80 млрд євро;

- стимулювання німецького автопрому – стратегічної галузі економіки.

Одним з найефективніших пунктів німецької та французької антикризових програм стала підтримка автомобілебудування як найбільш постраждалої галузі. У Німеччині кожен власник старого авто (якому не менше дев'яти років) міг поміняти свою машину на нову, отримавши доплату в 2500 євро. В результаті продаж найбільшого в Європі виробника автомобі-

лів — компанії Volkswagen — зростав три місяці поспіль. У липні 2009 року він збільшився на 6,7% порівняно з попереднім місяцем. Програма допомогла не лише автогігантам — було підтримано й споживчий попит. За офіційними даними, у II кварталі 2009 року індивідуальне споживання у Франції зросло на 0,4% [2; 3]. Іншим фактором відновлення німецької економіки став план підтримки робітників, прийнятий для уникнення масових звільнень. Він допоміг зберегти 400 тис. робочих місць. Компанії замість звільнень фахівців скорочували робочий тиждень (до травня 1,4 млн осіб працювали неповний робочий день). При цьому держава відшкодовувала підприємствам частину зарплат незвільнених працівників. Програма обійшлася Німеччині в 6 млрд євро, натомість у червні 2009 року безробіття зменшилося на 0,1% (до 8,1%), порівняно з попереднім місяцем. Державні програми Німеччини і Франції показали ефективність швидше за плани інших розвинених економік

Отже, перебування будь-якої економіки в стані кризи має об'єктивну природу. Щодо стану економіки України, то вона й досі демонструє кризові явища, які сьогодні спричинені переважно чинниками внутрішнього походження, а саме: відсутність реального інвестування в технологічну модернізацію підприємств [7], деструктивні регулюючі дії уряду, корупція, військові дії на Сході країни, де була значна концентрація великих промислових підприємств, технологічна застарілість промисловості тощо.

Список використаних джерел:

1. Ділові кола України й Німеччини презентували довгострокові програми запобігання економічній рецесії. — Український союз промисловців та підприємців. — Заголовок з екрану. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/news/967.html>

2. Решетов П. Світовий ринок автомобілів: методологія виходу із кризи. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.intv.ua/news/article/?id=-57765581>

3. Зростання автопродажів у Німеччині встановило рекорд за останні 10 років // NEWSru.ua / Економіка. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/06mar2009/germany.html>

4. Тюріна Н. М. Кризи у розвитку соціально-економічних систем та причина їх виникнення / Н. М. Тюріна, Т. В. Назарчук, Н. С. Карвацка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2019. — № 1, С. 203.

5. Шелудько, Н.М., Шкляр, А.І. Фінансова криза на ринках, що розвиваються: теоретичні й емпіричні аспекти аналізу [Текст] // Фінанси України. — 2009. — №2.

6. Українська економіка: внутрішні суперечності на фоні світової фінансової кризи / Жаліло Я.А., Белінська Я.В. — Аналітичний огляд. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/17102008/text.htm>

7. Мазур В. Л. Актуальные экономические вопросы в металлургической отрасли Украины / В. Л. Мазур, М. В. Тимошенко// Экономика Украины. – 2012. – № 6. – С. 13–23.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Юдіна К. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Лисяк Л. В.)

Останні кілька років Україна провадить курс на впровадження реформи децентралізації влади, яка передбачає передачу певної кількості повноважень та ресурсів від державних органів влади місцевим органам самоврядування. Починаючи з 2015 р. система фінансового забезпечення місцевого розвитку значно укріпилася за рахунок розширення переліку доходних джерел місцевих бюджетів та появи інших фінансових можливостей [3]. Реформа децентралізації тільки набирає обертів, тому ще завчасно вважати систему фінансового забезпечення місцевого самоврядування остаточно сформованою. З огляду на це актуальними залишаються дослідження можливостей подальшого вдосконалення механізмів формування фінансових ресурсів територіальних громад в умовах децентралізації.

Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування – це створені в результаті розподілу і перерозподілу ВВП грошові кошти (частина яких концентрується у відповідних фондах), що необхідні органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них функцій і завдань з метою забезпечення соціально-економічного розвитку територіальної громади [2].

Основними складовими фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є: доходи місцевих бюджетів, фінансові ресурси бюджетних установ (крім надходжень з місцевого бюджету), фінансові ресурси організацій і підприємств комунальної форми власності, які мають змішану систему фінансування (крім надходжень з місцевого бюджету), фінансові ресурси організацій і підприємств комунальної форми власності, які діють на засадах господарського розрахунку.

Так, як доходи місцевих бюджетів є основною складовою фінансових ресурсів, тому проаналізуємо доходи місцевих бюджетів на основі даних Державної казначейської служби України, склад та структуру цих доходів за останні три роки, а саме за 2016-2018 рр.(таблиця).

Аналізуючи данні таблиці, можна зазначити, що доходи місцевих бюджетів України за 2016 – 2018 рр. мають тенденцію до зростання, а саме: податкові та неподаткові надходження збільшилися на 85,6 млрд.грн. і 6,1 млрд. грн.. відповідно, доходи від операцій на 0,7 млрд. грн. та міжбюджетні трансферти збільшилися на 103,5 млрд. грн.

Динаміка доходів місцевих бюджетів, млрд. грн.

Назва дохідних джерел згідно з бюджетною класифікацією	2016	Питома вага, %	2017	Питома вага, %	2018	Питома вага, %
Податкові надходження	146,9	40,1	201,0	40,0	232,5	41,3
Неподаткові надходження	21,9	6	26,0	5	28,0	5
Доходи від операцій з капіталом	1,4	0,4	1,9	0,4	2,1	0,4
Міжбюджетні трансферти	195,4	53,4	272,6	54	298,9	53,1
РАЗОМ з офіційними трансфертами	366,1	100	502,1	100	562,4	100

Складено автором на основі даних [4]

Найбільша частка доходів місцевих бюджетів належить міжбюджетним трансфертам, у 2016 році ця частка становила 53,4%, в 2017 р. – 54% та у 2018 р. – 53,1%. Другу (40-41%) та третю (5-6%) за розміром частку становлять відповідно податкові та неподаткові надходження. Найменшу з усіх часток становлять доходи від операцій з капіталом - 0,4%.

Отже, аналіз показав, що в період з 2016 по 2018 роки у загальній структурі доходів місцевих бюджетів найбільша частка (і високі абсолютні показники) належить міжбюджетним трансфертам, що свідчить про все ще значну залежність місцевих бюджетів від фінансових ресурсів державного бюджету. Це потребує подальшого поглиблення процесу децентралізації з метою зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів [4] та підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 05.10.2019)
2. Кулик І. О. Шляхи удосконалення управління місцевими бюджетами / URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/11.pdf>.
3. Лисяк Л.В. Місцеві бюджети України в умовах бюджетної децентралізації. *Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика*: Матеріали V ювілейної Міжнар. науково- практик. конференції (5-7 жовтня 2018р., м. Мукачево). Хмельницький 2018. - С.113-115.
4. Лисяк Л.В., Грабчук О.М. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації. *Проблеми економіки*. 2018. №1. С. 294-299.
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ЯК ВЕКТОР РУХУ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Муркович А. В., Корягіна Т. В.

Євроінтеграція відіграє важливу роль в модернізації економіки, створенні надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки, залученні іноземних інвестицій і новітніх технологій, раціональному розподілу трудових ресурсів, створенні нових робочих місць, підвищенні конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, поліпшенні зовнішньоекономічної та геополітичної ситуації, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС, реформування екологічної політики і права.[1]

Але, на жаль стан справ в економіці України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та не конкурентоспроможність. [2]

Україна наблизилась до ЄС, але їй ще далеко до гідного членства. На даний момент Україна лишається єдиною з трьох країн-партнерів, асоційованих з ЄС, яка досі не має публічного державного інструменту моніторингу. Фактичне наближення до законів та стандартів ЄС продовжує бути повільним та болісним процесом. Наприклад вплив Угоди про зону вільної торгівлі та нещодавно прийнятих заходів автономної торгівлі до цього часу мав незначні наслідки, а торгівля з ЄС все ще менша у загальному обсязі (\$14 млрд), ніж перед кризою 2014 року (\$17 млрд у 2012 році). А також окремі галузі сільського господарства України на даний момент не спроможні конкурувати з аналогічними секторами ЄС, як за структурними показниками, так і за матеріальним забезпеченням, наприклад, молочна галузь та виробництво фруктів і овочів. Потрібна спеціальна програма підтримки галузі в межах програм СОТ; Кожного року Україна одержує певну суму грошей на різні екологічні проекти. Але де ці кошти, хто їх використовує і для чого вони потрібні, ніхто не знає; Незважаючи на те, що в даний час Україна входить в 10 світових виробників продукції металургійної промисловості, за якістю вона поступається як китайським так і турецьким та індійським виробникам. Тому, нам ще є над чим працювати та вдосконалювати нашу країну.[3]

Крім того, достатній рівень у ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдження зброї масового знищення, дасть змогу активізувати співробітництво в боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо. [5]

Отже, на першому місці повинен бути зміст європейської інтеграції, а не просто її форма. Та їх втілення у економіці. Представлення переваг євроінтеграційного курсу повинно відбуватися через призму внутрішніх реформ, ефективну імплементацію Угоди про асоціацію.[4]

Таким чином Європейська інтеграція на сьогодні повинна сприйматися в першу чергу не як зовнішня, а як комплексна внутрішня державна політика, спрямована на впровадження актуальних для українського суспільства реформ. Інформаційна кампанія у сфері європейської інтеграції повинна бути тісно пов'язана з внутрішнім виміром трансформацій. Наразі Україна переживає унікальний момент, коли соціальна, політична та економічна криза може дійсно стати вікном можливостей як для консолідації суспільства, реального здійснення внутрішніх реформ, з одного боку, так і для успішної реалізації курсу на інтеграцію в європейський простір.

«Євроінтеграція – це впевненість. В майбутньому дітей, в безпеці дорослих, в підтримці людей поважного віку. А ще євроінтеграція – це підтримка. Підтримка лідерства та підприємництва молоді, розвиток актуальних знань та навичок працівників, посилення ролі молодого покоління у прийнятті політичних рішень». [5]

Список використаних джерел:

1. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayinayes-problemi-integraciyi-html>.
2. Україна в ЄС: чому "за"? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pravda.com.ua/columns/2011/10/27/6703097>
3. Степанова, Т. М., В. О. Корнієнко. Євроінтеграція України: переваги та недоліки: монографія. ВНТУ, ЗНУ, 2019, 1 с.
4. Євроінтеграція в регіональних ЗМІ: області-лідери та аутсайдири [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/04/12/7080142/>
5. Євроінтеграція: економічний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.radiosvoboda.org/a/25203277.html>

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Синюк А. О., Заруцька О. П.

Сьогодні для банківського сектору України актуальним є питання визначення бізнес-моделі банку та її життєздатності, оскільки з 2018 року Національний Банк України розпочав аналіз бізнес-моделей українських банків а рамках реалізації концепції SREP (Supervisory review and evaluation process). Проте, не дивлячись на це, досі не сформовано єдиного підходу як до тлумачення самого поняття «бізнес-модель банку», так і до методики її визначення, аналізу та оцінки, що підкреслює актуальність обраної теми дослідження.

Проведений аналіз дозволив встановити, що сьогодні більшість методик визначення бізнес-моделей банків ґрунтуються на проведенні саме кластерного аналізу. Слід відмітити, що універсального набору коефіцієнтів, ступеня їх деталізації, терміну, що аналізується, кількості кластерних груп не існує.

Основними інструментами НБУ для проведення оцінки бізнес-моделей банків є система маркерів та бальних оцінок для здійснення оцінки прогностичних показників діяльності банку з рахуванням стану бізнес-середовища у майбутньому. Результат оцінки бізнес-моделі відбивається в узагальнюючому балі, який отримується після проведення аналізу кількісних (аналіз співвідношення між прибутковістю та ризиками банку, концентрації основних кредиторів, позичальників, пов'язаних осіб, а також конкурентоспроможності банку) та якісних показників (аналіз досягнення банком встановлених планових показників, їх реалістичності, репутаційних ризиків, дотримання вимог та нормативів НБУ, ризиків операцій з пов'язаними особами) [1].

О.О. Любіч, Г.П. Бортніков, Г.О. Панасенко у своїх дослідженнях для аналізу бізнес-моделей пропонують використовувати наступні показники банків: структура активів, зобов'язань, доходів та витрат за сегментами бізнесу, динаміка персоналу та активів, відношення операційних витрат до операційного доходу, масштаб бізнесу, стратегічні цільові сегменти клієнтів, умови емісії єврооблігацій, кредитний рейтинг [2].

Система аналізу бізнес-моделей А.В. Деркаченко та Ю.С. Худолій складається з 12 коефіцієнтів: відношення активів банку до активів філій, частка власного капіталу та субординованого боргу, частка роздрібних кредитів та депозитів, частка кредитів, відношення кредитів до депозитів банку, адекватність (достатність) капіталу банку, ліквідність банку, процентна маржа банку, резервування кредитів банку, рентабельність активів та капіталу банку [3].

А.С. Стадник у своїй роботі визначає наступні індикатори бізнес-моделі банку: структура власності (залежність банку від коштів власників, частка капіталу в активах); структура активів (характеристика кредитного портфеля, якість кредитів та масштаби вкладень); структура фінансування (концентрація ресурсів, отриманих з одного джерела, що визначають залежність від коштів клієнтів та ризик втрати фінансування); структура доходів; структура витрат [4].

Наступні показники використовує В. Піддубна для визначення характеристик моделей бізнесу українських банків (у відсотках до активів): кредити юридичних та фізичних осіб, міжбанківські кредити, депозити юридичних та фізичних осіб, кошти інших банків, інвестиційний портфель [5].

Р. Корнилюк та А. Корнилюк для визначення бізнес-моделі виділили наступні коефіцієнти: відношення роздрібних кредитів до загальної суми кредитів, відношення роздрібних депозитів до зобов'язань, відношення недепозитних ресурсів до зобов'язань, співвідношення капіталу та активів, чисті активи банку [6].

О.П. Заруцькою було вперше запропоновано методику структурно-функціонального аналізу груп банків (СФГБ). Для проведення такого аналізу запропоновано наступні індикатори: ефективність діяльності банків, адекватність капіталу, якість активів, структура активів та ресурсної бази,

процентна політика банку, непроцентні джерела прибутку, валютна позиція, розмір банківських активів [7].

Не дивлячись на значне розмаїття підходів, варто відзначити, що саме якісно проведений аналіз бізнес-моделі банку створює передумови для виявлення та формування профілю його ризику, дозволяє завчасно виявити вразливі місця у його роботі та розробити відповідні диференційовані заходи впливу як Регулятору, так і топ-менеджменту банку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.
2. Любіч О.О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні / О.О. Любіч, Г.П. Бортніков, Г.О. Панасенко // Фінанси України. – 2016. – № 10. – С. 7-38. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_10_3.
3. Деркаченко А.В. Аналіз бізнес-моделей банків України / А. В. Деркаченко, Ю. С. Худолій // Облік і фінанси. – 2018. – № 2. – С. 76-83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_2_13.
4. Стадник А.С. Розвиток концепції мікропруденційного банківського регулювання в Україні на основі запровадження аналізу бізнес-моделей банків / А.С. Стадник // Науковий погляд: економіка та управління. – 2017. № 2(58). – С. 107–115. – Режим доступу: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2878/1/ilovepdf_com-107-115.pdf
5. Піддубна В. Формування інноваційної-моделі соціально-орієнтованого регіонального банку / В. Піддубна // Економічний дискурс. – 2018. – № 2. – С. 121–129. – Режим доступу: <http://ed.pdatu.edu.ua/issue/view/8817>.
6. Kornyluk R., Kornyluk A. (2018), Ukrainian Banks' business models under systemic risk, CEUR Workshop Proceedings, Volume 2105, 2018, Pages 124-138.
7. Заруцька О. Структурно-функціональний аналіз фінансового стану банків України / О. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 56-62. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>.

«ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО» КИТАЮ ТА СУЧАСНА ІНТЕГРАЦІЯ В СИСТЕМУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Накевхрішвілі О. А.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Малюта І. А.)

Китайська культура і державність є однією із найстарших у світі — найбільш ранні знайдені письмові відомості про історію Китаю датуються ще з 1250 р. до н.е. Особливості сучасного китайського політичного і соціального устрою, менталітету зумовлені історичними і культурними особливостями розвитку країни.

Вигідне географічне положення, багатість землі на корисні копалини, найбільша в світі кількість працездатного населення і велика площа країни надають переваги в розвитку Китаю. Рівень безробіття в Китаї вже протягом багатьох років знижується і дорівнює приблизно 4%. В 2017 році відсоток безробіття в Китаї становив 3,9%.

Соціалістична ринкова економіка Китайської Народної Республіки є другою за величиною економікою світу за номінальним ВВП і найбільшою економікою у світі за паритетом купівельної спроможності. Китай є найшвидше зростаючою економікою у світі, з темпами зростання близько 7% протягом більш ніж 30 років. З 2013 по 2017 рік у Китаї була одна з найшвидше зростаючих економік у світі, що в середньому складала трохи більше 7% реального зростання на рік. За рівнем ВВП, виміряному за паритетом купівельної спроможності (PPP або ПКС), Китай в 2017 році став найбільшою економікою у світі, перевершивши США в 2014 році вперше в новітній історії. Китай став найбільшим у світі експортером у 2010 році, і найбільшою торговою нацією в 2013 році. Тим не менш, дохід Китаю на душу населення нижче світового середнього. Основними напрямками конкурентоспроможності є виробництво, видобуток, виробництво сталі, текстильна промисловість, автомобілебудування, виробництво енергії, банківська справа, електроніка, телекомунікації, нерухомість, електронна комерція та туризм. Китай є світовим лідером за валовою вартістю промислового виробництва і сільськогосподарської продукції, найбільшим експортером світу, має найбільші золотовалютні резерви, є одним із провідних туристичних ринків.

Китайська народна республіка є одним із провідних членів найбільших світових організацій, у тому числі СОТ, МВФ, численних організацій ООН та інших; активно співпрацює з країнами регіону і світу. Найбільшими торгівельними партнерами є США, Європейський Союз, Японія, Республіка Корея.

Китайська економічна реформа (буквально: "реформи і відкритість", відома на Заході як «Відкриття Китаю») відноситься до програми економічних реформ, яку називають "соціалізмом з китайськими характеристиками" і "соціалістичною ринковою економікою" в Китайській Народній Республіці в Комуністичній партії Китаю на чолі з Ден Сяопіном розпочали успішні реформи 70-90-х років ХХ століття, направлені передусім на розширення приватного сектору, були названі китайським «економічним дивом». Проведено реформи в кілька етапів — деколективізація сільського господарства, запуск промисловості і розширення сфери послуг; приватизація промисловості та скасування протекціоністської політики й контролю над цінами. Перехід Китаю від планової економіки до соціалістичної ринкової економіки часто порівнювався з країнами Східної Європи, які переживали подібний період. Від фактично промислової відсталості в 1978 році, Китай сьогодні став найбільшим у світі виробником бетону, сталі, суден і текстилю, і має найбільший у світі автомобільний ринок. Після

вступу Китаю до Світової організації торгівлі (СОТ) сектор послуг став значно більш вільним; були дозволені іноземні інвестиції; обмеження на роздріб, оптову торгівлю та дистрибуцію закінчилися. Банківські, фінансові послуги, страхування та телекомунікації також були відкриті для іноземних інвестицій.

Серед країн, що розвиваються китайська соціалістична ринкова економіка є справжнім феноменом, що дозволила йому стати найбільшим експортером, посісти друге місце за обсягами імпорту й мати найбільший виробничий ринок в світі та конкурувати з такими державами як США.

Китай і Сполучені Штати ведуть так звану «торговельну війну», оскільки кожна країна продовжує оскаржувати тарифи на товари, які торгуються між ними, а також через звинувачення Китаю в порушенні права на інтелектуальну власність.

Через велику густоту населення і швидку урбанізацію Китаю поширюється забруднення повітря, води, ґрунту, світлове забруднення. Через швидку урбанізацію окремих регіонів зростає нерівність між північчю і півднем Китаю. Деякі проблеми є настільки масштабними, що охоплюють і оточуючі країни. Уряд Китаю співпрацює з керівництвами інших держав заради вирішення найгостріших питань.

Залежність від експорту, «торговельна війна» з США, порушення права на інтелектуальну вартість, високі ціни на нерухомість, тиск на китайський юань з боку Сполучених Штатів — це далеко не всі економічні проблеми сучасного Китаю. Уряд активно працює над вирішенням цих питань, але без домовленості з США та іншими країнами і вирішення проблем із ринком нерухомості це є неможливим.

Список використаних джерел:

1. Central Intelligence Agency: The World Factbook 2018 / [Electronic Resource]. – Way of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

2. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Занько Ю. С., Ганич Н.М. Країнознавство: теорія та практика. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

3. Martin Jacques When China Rules the World: The End of the Western World and the Birth of a New Global Order / [Electronic Resource]. — Way of access: http://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_3/4_when_china_martin_jacques.pdf

4. World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2018 / [Electronic Resource]. – Way of access: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>

5. International Monetary Fund: World Economic Outlook Database 2018 [Electronic Resource]. – Way of access: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018>

ЗАКОНОДАВЧЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ТА ФІЗИЧНИХ ОСІБ – ПІДПРИЄМЦІВ

Ковальчук Д. С.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Ліпинський В. В.)

Інститут державної реєстрації по праву викликає науковий інтерес, оскільки безпосередньо пов'язаний зі здійсненням публічними органами їхніх сервісних обов'язків з метою задоволення найрізноманітніших суспільних інтересів.

Загальною передумовою реалізації права на підприємницьку діяльність є державна реєстрація, тобто діяльності кожного господарюючого суб'єкта, фізичної чи юридичної особи передуює обов'язковий етап легалізації підприємницької діяльності.

Основні засади діяльності органів, що провадять свою діяльність у сфері державної реєстрації передбачені у Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань».

На сьогодні державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців відносять до неюрисдикційних адміністративних проваджень, вважаючи, що специфіка сфери виконавчо-розпорядчої діяльності, правове положення, методи й засоби правової регламентації, які використовуються органами реєстраційної діяльності, визначають адміністративно-правову природу й сутність державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Загальний порядок проведення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців відповідно до Закону про реєстрацію включає, зокрема: перевірку комплектності документів, які подаються державному реєстратору, та повноти відомостей, що вказані в реєстраційній картці; перевірку документів, які подаються державному реєстратору, на відсутність підстав для відмови у проведенні державної реєстрації; внесення відомостей про юридичну особу або фізичну особу - підприємця до Єдиного державного реєстру; оформлення і видачу виписки з Єдиного державного реєстру у випадках, встановлених законом.

Тенденцією законодавства про державну реєстрацію суб'єктів підприємництва в останні кілька років є спрощення процедури реєстрації, у тому числі скорочення кількості документів, що подаються для реєстрації, термінів реєстрації, проходження різних інстанцій тощо.

Основними новелами законодавства у сфері регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців є:

- державну реєстрацію вищезазначених суб'єктів здійснюють виконавчі органи сільських, селищних та міських рад, Київська та Севастопольська міські, районні, районні у містах Києві та Севастополі державні адміністрації, нотаріуси, акредитовані суб'єкти - у разі державної реєстрації юридичних осіб;

- створено портал електронних сервісів, який надає можливість подати документи в електронній формі для державної реєстрації та здійснювати контроль за повнотою заповнення заяви тощо;

- запроваджено процедуру зупинення розгляду документів (строк – 15 календарних днів);

- змінено ставки адміністративного збору тощо.

Безумовними перевагами Закону є створення гармонізованої системи реєстрації суб'єктів господарської діяльності, підняття української системи реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності на європейський рівень, оскільки Законом враховані вимоги певних Директив Ради Європи щодо реєстрації суб'єктів бізнесу, які адаптовані до сучасного стану України.

Проте, поряд із позитивними змінами у законодавстві, ми виявляємо і прослідковуємо фактори, які мають негативний вплив на сферу діяльності державної реєстрації фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб. Вони полягають у наступному:

1. колізія законодавства: норми Цивільного та Господарського кодексу мають розбіжності в частині опису процедури створення юридичних осіб, процедури припинення діяльності, що створює перепони при здійсненні реєстраційних дій відповідними особами;

2. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань містить велику кількість помилок, що були допущені органами реєстрації при внесенні інформації до реєстру;

3. недостатня кількість кадрового потенціалу, результатом чого є створення великих черг із числа осіб, які потребують надання послуги від органів реєстрації та підвищення рівня корупційної складової;

4. відсутність певних повноважень, які не дозволяють державним виконавцям здійснювати перевірку осіб на етапі подання документів для проведення державної реєстрації;

5. неузгодженості, що створюють перепони у впровадженні системи «єдиного вікна у сфері державної реєстрації».

Таким чином, на основі проведеного дослідження встановлено, що на сьогоднішній момент в Україні створено нормативно-правову базу регулювання системи державної реєстрації суб'єктів господарювання, юридичних, фізичних осіб-підприємців, а також громадських формувань та об'єднань. Це безумовно є позитивним моментом, але в результаті проведеного дослідження виявлено, що законодавча влада має схильність до прийнятті недопрацьованих законодавчих актів, які удосконалюються вже в процесі нормозастосування, що погіршує умови підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Квасніцька О.О. Цілі, принципи та функції державної реєстрації суб'єктів підприємництва // Актуальні проблеми держави і права. – Одеса: Юрид. літ. – 2016. – Вип. 22. - С.663-668. URL: <http://www.apdp.in.ua/v22/122.pdf>

2. Белінгіо В. Адміністративна відповідальність суб'єктів надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців // Адміністративне право і процес. - № 12. – 2016. С. 136-140. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2016/12/26.pdf>

3. Кулак Н. В. Створення в Україні інституту державної реєстрації суб'єктів підприємництва. – 2016. – с. 234-238. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/6004/1/20170418_303.pdf

4. Блащук Т.В. Організаційна єдність як ознака юридичної особи // Підприємництво, господарство і право. № 10. 2011. С. 41-45. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/901/1/organizatsijna.pdf>

5. Руденко Н. Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Текст] / Н. Руденко//Вісник Центру комерційного права.-2003.-№ 13. – ст. . 2-3.

6. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань // Відомості Верховної Ради України. -2003. - № 31-32. - ст. 263. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

СУТНІСТЬ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ТА ПРОБЛЕМАТИКА КАПІТАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ БАНКІВ

Сквирський Р. В.

(Науковий керівник – к.е.н., Губа М. О.)

Одним із фундаментальних чинників забезпечення надійності, безпечності та конкурентоспроможності банку на ринку є власний капітал, достатній розмір якого сприяє стабільному функціонуванню банку та зниженню ризиків. У сучасній банківській практиці вирізняють кілька видів власного капіталу, серед яких для потреб управління банком використовують регулятивний капітал, обсяг і рівень достатності котрого – найважливіші нормативи банківської діяльності.

Проблеми, пов'язані з капіталізацією банківської системи, з достатністю власного та регулятивного капіталу банків, а також питання щодо способів та методів підвищення рівня капіталізації банківської системи в цілому досліджувалися багатьма науковцями і до світової кризи, і, що стало максимально актуальним, в період кризи та післякризовий період. А саме, вищезазначеним питанням приділяли увагу: О.Лаврушин, К. Рожкова, В. Міщенко, Н.Ткачук, А. Мороз, С. Савлук, Ж. Довгань, Н.Ткачук, А. Атаманцева, О.Чорна, І.В.Ларіонова, О.Н.Колодієв, І.Н.Чмутова, І.О. Губарева, Л.О.Примостка та інші. Л.О.Примостка вважає, що в теорії банківської справи питання забезпечення достатності капіталу є найважливішими, оскільки забезпечують рівень довіри до банків з боку вкладників, інвесторів, кредиторів і органів нагляду

З метою забезпечення стабільної діяльності банків та своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправи-

льному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, притаманні банківській діяльності, органи нагляду встановлюють вимоги щодо регулятивного капіталу та економічних нормативів регулювання діяльності банків [2].

Що стосується регулювання, то існує 3 основні нормативи капіталу банківської установи: мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), норматив достатності основного капіталу (Н3).

Регулятивний капітал є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків. Ризики в банківській діяльності випливають зі специфіки банківських операцій, що здійснюються в умовах ринкових відносин, та означають імовірність одержання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів. Підвищені банківські ризики призводять до значних фінансових втрат і, як наслідок, до банкрутства банків [1].

В Україні склад регулятивного капіталу регламентується Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [5]. Регулятивний капітал банку складається з основного та додаткового капіталу. Основний капітал (капітал 1-го рівня) вважається незмінним і таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки. Додатковий капітал (капітал 2-го рівня) має менш постійний характер, його розмір піддається змінам. Додатковий капітал не може бути більшим, ніж 100 відсотків основного капіталу. Національний банк України має право визначати своєю постановою інші складові регулятивного капіталу, а також умови та порядок його формування.

Згідно з Базельською угодою I капітал банку складається з основного (капіталу першого рівня) та додаткового капіталу (другого рівня). До основного капіталу належать фактично сплачений статутний капітал та розкриті резерви.

Базельська угода про капітал II фактично не змінила складових капіталу банку. Згідно з Базельською угодою II капітал банку складається з основного (капіталу першого рівня), додаткового (капіталу другого рівня) та капіталу третього рівня (рис. 1.1).

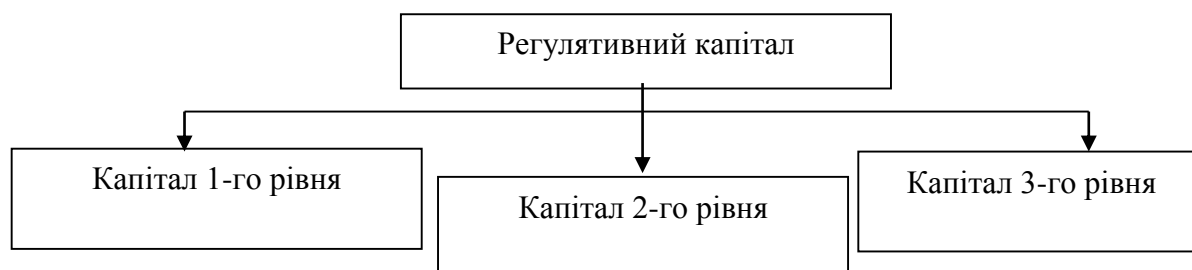


Рис. 1.1. Складові регулятивного капіталу банку згідно з Базельською угодою про капітал II [5]

Переходячи до проблеми капіталізації сучасних банків, можна сказати, що проблема капіталізації банків завжди була гострою в Україні. За всі роки незалежності нашої держави частка статутного капіталу банківської системи загалом не перевищила 35%, тоді як у країнах Центральної Європи даний показник сягає 40%, а у США – 80%. В загальному, поняття «капіталізація банків» можна визначити як вартісну оцінку капіталу банківської установи з точки зору витрат на його створення або його спроможність створювати додану вартість [4].

На сучасному етапі, згідно з Законом України «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків» від 23.03.2017 та Постановою №58 «Про збільшення капіталу банків України» від 4 лютого 2016 року, НБУ зобов'язав банки поетапно збільшити капітал до 500 млн. гривень - до 11 липня 2024 року (рис.1.2). Основним макроекономічним фактором, що спричинив зміни вимог до статутного капіталу, стала криза 2014-2015 рр. та підписання Угоди про асоціацію України з ЄС [3].

Отже, можна зробити висновок, що регулятивний капітал – це капітал, який банк повинен мати для проведення відповідних операцій, оскільки цього вимагає регулюючий орган і він є ключовим у діяльності кожного банку. Він складається з основного та додаткового капіталів. Регулювання відбувається на основні трьох нормативів капіталу банківської установи: мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), норматив достатності основного капіталу (Н3).

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121–III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Сокиринська Ю. І. Фінансовий менеджмент у банку. [Текст] Навчальний посібник. /за ред. І.Г.Сокиринської, Т.О.Журавльової – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 192 с.
3. Закон України «Про спрощення процедур реорганізації та ізації банків» від 23.03.2017 р.№ 1985-19 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1985-19>.
4. Савлук, С. М. Шляхи прискорення капіталізації банків України [Текст] / С. М. Савлук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 232–238.
5. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: затверджено постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Пономар Є. С.

(Науковий керівник – к.держ.упр., доцент Черба В. М.)

Безробіття є однією з найголовніших соціально – економічних проблем розвитку України. Зростання рівня безробіття створює цілу низку проблем: скорочення купівельної спроможності населення, втрата бюджетом платників податків, а підприємствами – персоналу. Задля визначення основних тенденцій та динаміки явища проаналізуємо статистичні показники стану безробіття за 2017- поч.2019рр. Безробіття характеризується перевищенням пропозиції трудових ресурсів над їхнім попитом (наявність вільних робочих місць) [2]. Безробіття - це гостра, не тільки а економічна, соціальна, психологічна та моральна проблема, вплив якої ми відчуваємо на собі, спостерігаючи зростання злочинності , збільшення бідних і зневірених у собі людей та економічний спад в цілому. Отже проаналізуємо динаміку безробіття за 2015- поч. 2019 рр.

Таблиця 1

Динаміка безробіття в Україні, 2015-2018рр.*

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	Станом на червень 2019
Кількість зареєстрованих безробітних тис. осіб	1 654,7	1 678,2	1 698,0	1 578,6	1 528,4
Кількість працездатного населення тис. осіб	18 097,9	17 955,1	17 854,4	17 939,5	18 113,2
У % до працездатного населення	9,14	9,35	9,5	8,8	8,44
Темпи приросту безробіття : Базисний	0	1,42	1,18	-7,03	-3,18
Ланцюговий	0	1,42	1,18	-7,03	-3,18

* побудовано автором на основі [1]. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Показники 2019р. є неповними, оскільки взяті лише за останні 5 місяців. За побудованою таблицею можна спостерігати динаміку безробіття. З 2016 р. починається зменшення кількості безробітних осіб. Найбільший показник у 2016р., а саме 1678,2 тис. осіб, найменший - у 2018р. (1578,6 тис. осіб). Оскільки дані взяті без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони АТО, доцільніше буде провести аналіз, розрахувавши долю безробіття у кількості працездатного на-

селення. У відношенні до працездатного населення максимальний показник спостерігається у 2017р., мінімальний – 2018р. Загострення соціально-економічних проблем та масовий виїзд населення за кордон призвело до зменшення частки економічно-активного населення країни.

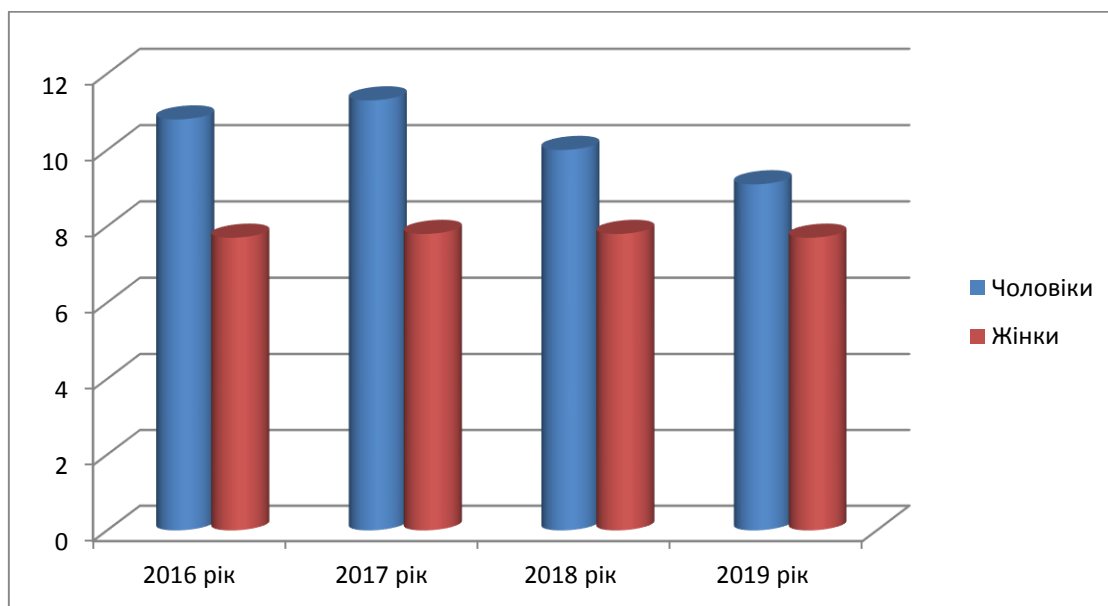


Рис. 1. Кількість безробітних за статтю у кількості працездатного населення *

* побудовано автором на основі [1].

За даними рис.1 можна побачити, що загострення соціально-економічних проблем вплинуло на те, що безробітних чоловіків стало більше, ніж жінок. Найбільший відсоток безробітних чоловіків припав на 2017 р. (1 058,825 тис. осіб), у жінок (659,05 тис. осіб). У 2019р. частка безробітних чоловіків залишається більшою(858,4 тис. осіб), але з кожним роком все меншає, жінок (670 тис. осіб). Частка міського населення також є більшою (1 009,4тис. осіб) за сільське (519 тис. осіб). Таким чином, на даний період кількість безробітних в Україні поступово зменшується. Через загострення соціально-економічних проблем безробітних серед чоловічої статі більше, ніж безробітного населення серед жінок. Незважаючи на це, повинні бути вжиті заходи щодо подальшого зменшення кількості незайнятого населення, удосконалення системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб економіки, а також - посилення державної підтримки й соціального захисту осіб, які цього потребують і не спроможні на рівних конкурувати на ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Статистичні дані Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Машика Ю.В. Стан та проблеми безробіття в Україні / Ю. В. Машика, О. І. Бобруйко//Економічний простір. - № 74. – 2013. – С.122-130.

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ

Коваленко П. К.

(Науковий керівник – к.держ.упр., Корягіна Т. В.)

Інфляція як специфічна особливість економіки відома протягом багатьох століть. Термін «інфляція» (inflatio) перекладається з латині як «здуття або набухання». Інфляція – довготривале і постійне зростання загального рівня цін або знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності.

Інфляційні процеси в Україні є досить нестабільними і відповідно до створених умов мають порівняно великий потенціал до розвитку. Тому актуальним і до кінця не вивченим залишається питання дослідження розвитку інфляції в сучасній економіці України.

Індекс інфляції визначається індексом споживчих цін, які коливаються, ще з початку створення України як незалежної держави [1, с.37].

Переломним для України став 2014 рік, він піддався, як ніколи раніше, високому рівню інфляції. Станом на листопад індекс інфляції становив 19%, а основними причинами стали: знецінення гривні через некоректну політику Національного банку, яка проявлялася в тому, що був переоцінений обмінний курс, що виявив не готовність населення і бізнесу до таких змін, і як наслідок мали місце фундаментальні зрушення в економіці країни (це призвело до високої спекуляції в банківській сфері та забезпечило зростання частки «тіньової економіки»); нестабільна ситуація в країні та війна на сході спровокували непередбачені витрати на антитерористичну операцію; відтік капіталу, промислові регіони, такі як Донецький та Луганський економічні регіони, не приносили прибутку, відбувалося подорожчання кредитних ставок, як результат відсутності грошей [2].

У 2018 році індекс інфляції становив 9,8%. Проведемо порівняння індексу інфляції за 2019 рік з 2018(табл. 1) [3].

При сьогоднішньому рівні інфляції можна констатувати, що вона має негативні соціально-економічні наслідки та здійснює значний вплив на матеріальний стан населення.

В даний час інфляція – один із самих хворобливих і небезпечних процесів, що негативно впливають на фінанси, грошову й економічну систему в цілому. Інфляція означає не тільки зниження купівельної спроможності грошей, вона підриває можливості господарського регулювання, зводить нанівець зусилля по проведенню структурних перетворень, відновленню порушених пропорцій.

Таблиця 1

Порівняння індексу інфляції за 2019 рік з попереднім

Місяць/Рік	2018	2019	Різниця (%)
Січень	101,5	101,0	-0,5
Лютий	100,9	100,5	-0,4
Березень	101,1	100,9	-0,2

Квітень	100,8	101,0	0,2
Травень	100,0	100,7	0,7
Червень	100,0	99,5	-0,5
Липень	99,3	99,4	0,1
Серпень	100,0	99,7	-0,3
Вересень	101,9		
Жовтень	101,7		
Листопад	101,4		
Грудень	100,8		
За рік	109,8	102,7	

Світовий досвід доводить, що інфляція може бути впоєне контрольованим і регульованим процесом шляхом створення відповідної функціональної економічної системи.

Інфляція є проблемою високого ділового циклу, коли відбувається значне зростання інвестиційної активності, попиту на робочу силу, зростають ціни на фактори виробництва, що в кінцевому результаті приводить до інфляції. Тому в економічній літературі поширеною є думка про те, що в основі економічного піднесення визрівають зародки майбутнього економічного спаду. Завдання макроекономічної стабілізаційної політики повинні якраз і бути спрямовані на попередження або пом'якшення негативних наслідків інфляції.

У зв'язку з політичною нестабільністю, наявністю бюджетного дефіциту, низькою продуктивністю праці, питання інфляції в Україні стоїть дуже гостро. Процес боротьби з цим явищем – тривалий і складний, вимагає великих матеріальних витрат. Подолання інфляції залишається однією з головних завдань антикризової стратегії. Основним способом боротьби з інфляцією повинна бути боротьба з її основними причинами, оскільки придушення інфляції за допомогою повного контролю над цінами і доходами без усунення її причин негативно позначається на розвитку ринкових відносин. [4]

Список використаних джерел:

1. Круш П. В., Клименко О. В. Інфляція: суть, форми та її оцінка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. –287 с.
2. Лесік І. М. Інфляція: причини та наслідки [Електронний ресурс] / І. М. Лесік, М. В. Данилов // Молодий вчений. – 2016. – №12.1 (40). – С. 837-840.
3. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
4. Сьомченко В.В., Нужна Ю.Р. Аналіз інфляційних процесів в Україні. – 3.: Вісник Запорізького національного університету № 4 (28), 2015

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Дорофєєва В. В.

(Науковий керівник – к.держ.упр., Корягіна Т. В.)

Зайнятість – діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка не суперечить чинному законодавству і приносить, як правило, їм заробіток, трудовий дохід.

Третьою формою відхилення від ринкової рівноваги є безробіття, або неповне використання ресурсу праця. Безробіття пов'язують з ринком праці. На цьому ринку товаром виступає робоча сила, трудові ресурси. Попит на робочу силу пред'являють роботодавці, підприємства, які мають вільні робочі місця. Носіями пропозиції виступають працівники, які в даний час не мають роботи, але здатні приступити до неї.

Відомий економіст Артур Оукен вивів закономірність про те, що безробіття та обсяг ВВП за умови повної зайнятості мають між собою прямий зв'язок. Тобто, він вважає, чим більше безробіття, тим більше відстає реальний обсяг ВВП від обсягу за умови повної зайнятості. Суть його закону полягає в тому, що якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1%, то реальний обсяг ВВП відстає на 2,5% [1].

Інколи сама сутність зайнятості розуміється спрощено, коли вона зводиться тільки до погодження попиту і пропозиції робочої сили. Вважається, якщо нема безробіття, то нема і невирішених проблем зайнятості. Таким чином проводиться своєрідна ідентифікація категорії зайнятості і ринку праці.

Кожному етапу розвитку економіки відповідає своя модель (концепція) зайнятості.

Концепція зайнятості – це система поглядів, уявлень, що розкривають характер зайнятості на певному етапі соціально-економічного розвитку суспільства.

Рівень безробіття в Україні поступово знижується і за підсумками за 2018 рік першого кварталу становив 9,7% проти 9,9% кварталом раніше. Про це свідчать дані Державної служби статистики, зібрані та проаналізовані за методологією Міжнародної організації праці.

Так, в абсолютних показниках кількість зайнятого населення в Україні віком 15-70 років становила 16 млн осіб, безробітних - 1,7 млн людей.

В географічному та статевому розрізі рівень зайнятості і безробіття виявився нерівномірним. Так, рівень безробіття серед жінок дещо менший за середній по країні і становить 9,1%. Так само 9,1% становить рівень безробіття серед жителів міст на 2018 рік [2].

Можна прийняти низку заходів, які зможуть знизити рівень безробіття в Україні, а саме:

– Легалізувати тіньову зайнятість, оскільки у 2016 році в одинадцяти регіонах країни найбільша частка неформально зайнятих осіб в середньому становила 24,3%. Найбільше значення цього показника спостерігалось в Івано-Франківській області 53,2 %, а найменше – у Київській області 10,3 % Для

зменшення масштабів неформальної зайнятості, уряду потрібно прискорити реформи пенсійної системи і сфери доходів, що сприятиме створенню стимулів для детінізації ринку праці та запровадження системи соціального страхування, а також проводити більш жорстоку політику щодо посилення відповідальності працівників за ухилення від сплати податків та внесків до соціальних фондів та покращення їх адміністрування. Саме завдяки цим діям кількість офіційно працевлаштованих осіб суттєво збільшиться.

– Збільшити попит на робочу силу як з боку приватного так і державного секторів економіки, оскільки основною причиною безробіття на сьогодні є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є – створення нових конкурентноспроможних підприємств в Україні.

Пошук кращого місця роботи, вищої заробітної плати, кращого досвіду роботи призводить до зовнішньої трудової міграції. Останніми роками кількість українців, які виїхали працювати до ЄС становило приблизно 6% по відношенню до всього населення України. Найбільше українців працювало в Італії, Польщі, Німеччині, Іспанії та Чеській Республіці. Тому наступним шляхом зниження безробіття в Україні, а відповідно робочої міграції є:

- Збільшення заробітних плат працівникам та забезпечення працівників ефективно-функціонуючими та відповідно технічно-оснащеними робочими місцями. Зменшенню міграції також сприяє такий чинник як перекваліфікація та додаткові курси для працівників. Оскільки саме це дасть змогу працівникам бути більш конкурентноспроможними на ринку праці а також це приносить чималі навички й надає перспективу кар'єрного росту. Тому, держава повинна виділяти кошти роботодавцям, які будуть витрачатися на перекваліфікацію персоналу та розширення й поглиблення професійних навичок і вмінь. Саме це призведе до збільшення конкуренції на внутрішньому ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка. Опорний конспект лекцій, с.169-187
2. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350809>
3. Міграція в Україні: факти і цифри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ З МЕТОЮ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ

Клюєва К. В., Архірейська Н. В.

Необхідною умовою підтримки життєдіяльності банку є підтримка достатнього рівня ліквідності, адже недостатня кількість ліквідних активів створює певні проблеми банківській установі та провокує появу ризику ліквідності.

Ризик ліквідності – це ризик недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат [1].

Комплексне управління активами та пасивами банку є стратегічним напрямком управління, котрий забезпечує оптимізацію рівня ліквідності та усунення дисбалансів.

Постійне проведення аналізу ступеня ліквідності активів та ступеня затребування пасивів з ціллю запобігання кризи неможливості сплати своїх зобов'язань чи зниження прибутковості власних ресурсів через недостатню або надмірну ліквідність для банківської установи є необхідним [2].

Підтримання ліквідності на достатньому рівні забезпечується дотриманням нормативів ліквідності, встановлених НБУ, виконання яких, в свою чергу, є обов'язковим для банків України.

Розглянемо значення нормативів ліквідності в табл. 1 на прикладі АТ КБ «ПриватБанк» за період від вересня 2018 року до вересня 2019 року.

Таблиця 1

Значення нормативів ліквідності АТ КБ «ПриватБанк»

Дата	Нормативи ліквідності, %					
	Н4 (≥20)	Відхилення від нормативного значення	Н5 (≥40)	Відхилення від нормативного значення	Н6 (≥60)	Відхилення від нормативного значення
01.09.2019	47,30	27,30	130,07	90,07	94,79	34,79
01.08.2019	42,06	22,06	132,07	92,07	95,31	35,31
01.07.2019	41,96	21,96	125,81	85,81	90,61	30,61
01.06.2019	45,00	25,00	134,42	94,42	94,54	34,54
01.05.2019	47,74	27,74	139,03	99,03	97,16	37,16
01.04.2019	49,58	29,58	139,62	99,62	96,03	36,03
01.03.2019	52,26	32,26	137,57	97,57	95,63	35,63
01.02.2019	47,71	27,71	132,01	92,01	91,71	31,71
01.01.2019	43,46	23,46	141,98	101,98	97,74	37,74
01.12.2018	38,20	18,20	153,64	113,64	102,33	42,33
01.11.2018	40,15	20,15	151,10	111,10	103,20	43,20
01.10.2018	37,64	17,64	149,26	109,26	101,13	41,13
01.09.2018	38,28	18,28	146,11	106,11	98,33	38,33

На основі даних НБУ [3].

На основі вище зазначених даних можна зробити висновок, що банк дотримується встановлених нормативів ліквідності, але має її надлишок, що характеризується накопиченням коштів та роботою банку в умовах надлишкової ліквідності. Надлишок ліквідних коштів є наслідком нераціонального розміщення коштів і прямим чинником втрати банком можливого майбутнього прибутку.

Для того, щоб визначити оптимальний розмір розриву між балансовою вартістю активів та балансовою вартістю пасивів доречним є геп-аналіз [2].

Геп – різниця між активами та зобов'язаннями банку з відповідними строками [3]. Отже, за допомогою геп-аналізу можна виміряти ризик ліквідності шляхом розподілу активів та зобов'язань на різні часові групи та розрахувати величину ризику, що виникає внаслідок невідповідності між різними часовими групами.

Даний аналіз проведений на основі звітності АТ КБ «ПриватБанк» за 2016-2018 роки. Результати геп-аналізу можна побачити в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз розриву (гепу) за 2016-2018 роки (млн. грн.) [4-6].

Показник	До запитання та до 1 місяця	1-3 місяці	3-12 місяців	Понад 1 рік	Всього
2016 рік					
Активи	41803	7575	18604	100398	168 380
Зобов'язання	67755	42845	89765	3445	203 810
Чистий геп	-25 952	-35 270	-71 161	96 953	-35 430
Кумулятивний геп	-25 952	-61 222	-132 383	-35 430	
2017 рік					
Активи	44 510	13 008	12 363	159 813	229 694
Зобов'язання	85 517	55 174	82 564	3 704	226 959
Чистий геп	-41 007	-42 166	-70 201	156 109	2 735
Кумулятивний геп	-41 007	-83 173	-153 374	2 735	
2018 рік					
Активи	54475	21544	38317	146040	260 376
Зобов'язання	97889	61075	82804	1499	243 267
Чистий геп	-43 414	-39 531	-44 487	144 541	17 109
Кумулятивний геп	-43 414	-82 945	-127 432	17 109	

Спостерігаємо негативний розрив ліквідності між активами та зобов'язаннями за строком погашення до року, в той час як чистий геп за строком понад 1 рік має додатне значення. Загальне значення чистого гепу в 2017 та 2018 роках показує наявний надлишок ліквідних коштів, тобто незважаючи на те, що в перших трьох часових проміжках геп був негативний, вимоги строком понад 1 рік перевищують зобов'язання, тим самим перекриваючи попередні негативні розриви.

Отже, АТ КБ «ПриватБанк» працює в умовах надлишкової ліквідності, маючи обсяг ліквідних активів зі строком погашення більше одного року, що забезпечує покриття розриву ліквідності та можливості розрахунку за власними зобов'язаннями у повному обсязі.

Задля уникнення або мінімізації ризику незбалансованої ліквідності банки мають підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості, сукупність основних прийомів, методів і заходів, спрямованих на досягнення якого, мають бути чітко сформульовані у стратегії управління банком.

Список використаних джерел:

1. Прутська О.О. Сучасний стан та проблеми ліквідності банківської системи України / Гроші, фінанси та кредит. - № 14. – 2016. – 846-848 с.
2. Куцик А. П. Вдосконалення управління ризиком ліквідності комерційного банку / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - №3(24). – 2014. – 276-281 с.
3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
4. Річний звіт за 2016 рік АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.
5. Річний звіт за 2017 рік АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.
6. Річний звіт за 2018 рік АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.

ПОРЯДОК МОНІТОРИНГУ, МІНІМІЗАЦІЇ І КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ В БАНКУ

Пташкін Д. Ю.

(Науковий керівник – д.е.н., Заруцька О. П.)

У рамках моніторингу ОР Банк використовує Ключові індикатори ризику (КІР). Ключовий індикатор Ризику служить попереджувальним сигналом для Банку, і дозволяє вживати заходи з управління ОР, в разі якщо раніше певний показник перевищував пороговий рівень. Таким чином, КІР сприяє запобіганню інцидентам та фінансовим втратам, будучи попереджувальним механізмом управління ОР.

Ключові індикатори ризику використовуються для відстеження та прогнозування тенденцій зміни рівня ОР. Регулярний моніторинг КІР дозволяє здійснювати аналіз небажаних подій ОР та розробляти попереджуючі заходи, направлені на мінімізацію ймовірності її реалізації.

Набір КІР, які відстежуються в Банку включає в себе:

- Плинність персоналу Банку;
- Обсяг сплачених штрафів у відсотках до операційного доходу;
- Кількість критичних збоїв систем Банку через технічний або технологічний збій;
- Тривалість непрацездатності систем Банку через технічний або технологічний збій, знеструмлення у відсотках до загального часу їх роботи;
- Відсоток договорів, що укладені з порушенням встановлених лімітів до загальної кількості договорів;

- Відсоток платіжних документів, що були відхилені під час кожного з видів контролю, до загальної кількості опрацьованих документів;
- Відсоток виданих кредитів з ознаками внутрішнього та зовнішнього шахрайства щодо загальної кількості виданих кредитів;
- Відсоток скомпрометованих платіжних карт щодо загальної кількості емітованих карт;
- Кількість випадків спрацювання систем сигналізації на об'єктах банку.

Всі КІР, рівень яких виходить за рамки прийнятних, повинні обговорюватися Правлінням Банку з метою вжиття необхідних заходів щодо мінімізації рівня ОР та приведення КІР до нормального значення.

Контроль ОР – це здійснення комплексу заходів, спрямованих на зниження ймовірності настання подій або обставин, які призводять до операційних збитків, а також мінімізацію розміру операційних збитків.

Моніторинг і контроль рівня ОР здійснюється через:

- обговорення і оцінку звітів з ОР;
- обговорення і оцінку звітів внутрішньої і зовнішніх служб аудиту;
- відслідковування прогресу у виконанні відповідальними підрозділами Банку рекомендацій служб аудиту, органів нагляду;
- розвиток і відслідковування досвіду, отриманого з внутрішніх (та зовнішніх по відношенню до Банку) подій ОР;
- обговорення і оцінку методів розрахунку капіталу під ОР;
- прийняття відповідних управлінських рішень.

Основними засобами контролю ОР є:

- прийняття ризику;
- мінімізація ризику (усунення недоліків: вдосконалення процесу, продукту, системи і т.п.);
- передача (перенесення) ризику;
- призупинення діяльності (продукту, процесу, системи).

Мінімізація ризику.

Ефективна система внутрішнього контролю, яка здійснюється згідно з відповідними нормативними документами Банку, є невід'ємною частиною процесу управління та мінімізації ОР. Кожний співробітник Банку є учасником системи внутрішнього контролю. Зменшення ймовірності реалізації ОР досягається за рахунок наявності якісної нормативної бази Банку, що охоплює усі банківські процеси та продукти. Підрозділи Банку при здійсненні своєї діяльності повинні чітко дотримуватись інструкцій та правил згідно нормативної бази Банку.

Мінімізація ОР здійснюється шляхом:

- розробки заходів по забезпеченню безперервної діяльності Банку при здійсненні банківських операцій;
- забезпечення оперативного поновлення діяльності у випадку настання надзвичайних подій;
- розробки і реалізації заходів, що спрямовані на обмеження та нейтралізацію виявлених критичних зон ризику в системах, продуктах/послугах, процесах (в т.ч. впровадження контрольних заходів);

- розвитку і вдосконаленню банківських технологій (в т.ч. автоматизації процесів), правил і процедур здійснення операцій;
- стандартизації банківських продуктів/послуг, процесів;
- забезпечення співробітників Банку максимально повними, адекватними, чіткими та зрозумілими внутрішніми нормативними документами;
- побудови і підтримки ефективної системи захисту інформації;
- розвитку мотивації співробітників, їх навчання і підвищення кваліфікації;
- підвищення ефективної системи внутрішнього контролю;
- підвищення ефективної організаційної структури.

Список використаних джерел:

1. Постанова Правління Національного банку України №64 Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [Електронний ресурс]/. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=71600453>.

ПРОГРАМИ ЄС ЯК ПРИКЛАД ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Петрова Я. І., Сокол Р. В.

Інтеграція України до європейського освітнього простору та динаміка глобалізаційних процесів, а також досвід України з упровадження елементів економіки знань вимагають модернізації системи вищої освіти та перегляду меж, форм і методів державного регулювання цієї стратегічно важливої сфери. Модернізація вищої освіти як надважливий стратегічний вектор сучасної державної освітньої політики України здійснюється в умовах ринку, який визначає напрями і форми діяльності вищих навчальних закладів, орієнтує їх на потреби споживачів і диверсифікацію джерел фінансування, обумовлює конкуренцію як між закладами вищої освіти (ЗВО) на ринку освітніх послуг, так і між випускниками на ринку праці.

Сьогодні результати діяльності ЗВО залежать від економічних факторів, зростає ресурсоємність навчання і наукових досліджень. З одного боку, державні обсяги фінансування не спроможні покривати зростаючі потреби вишів, а з другого – необхідно виробити ефективні і прозорі механізми регулювання їхньої позабюджетної діяльності (доходів). Соціалізація відносин у сфері вищої освіти і зростаюча залежність ВНЗ від економічних факторів вимагають формування адекватних ринковим умовам механізмів державного регулювання та розробку нової регуляторної державної освітньої політики, яка б спрямовувала зусилля вищої освіти на послідовне підвищення її конкурентоспроможності і виходу на рівень європейського простору [1, с. 15].

Сьогодні недостатньо розглянуто зарубіжний досвід розподілу коштів на фінансування системи освіти та загалом основні аспекти реформування системи освіти. Пошук нових форм і методів фінансування освітньої сис-

теми – досить гостре питання, яке вимагає відповідей з боку держави і суспільства. Вагомим у визначенні основних джерел фінансування освітньої системи є дослідницький внесок Сас Н. М.[3], Ілляшенко Т. О.[4], Дубицький Л. Г.[5], Дегтяр А. О.[6], Демчук О. В.[7].

Співпраця вітчизняних ЗВО з потенційними роботодавцями та іноземними навчальними закладами покращує якість вищої освіти як послуги, робить вітчизняні ЗВО більш конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому ринку освітніх послуг, але й на зовнішньому [8, с. 120].

Програми «Темпус», «Марії Кюрі-Склодовської», «Горизонт», «Еразмус+» фінансують міжуніверситетську співпрацю в сфері розробки та вдосконалення навчальних програм, управління університетами, взаємодії науковців та громадянського суспільства, партнерство освіти і бізнесу, а також структурні реформи в сфері вищої освіти.

На прикладі програми «Еразмус+», однієї з найбільш тривалих програм ЄС, можна розглянути фінансову складову міжнародної співпраці. У 2014-2020 р.р. була відкритою освітня програма ЄС «Еразмус+». Розмір грантової фінансової підтримки ЄС складав від 500 000 € до 1 500 000 €, що складає 90% загального бюджету проекту, мінімум 10% співфінансування партнерства.

Щодо фінансування ЄС для забезпечення діяльності проектів. За інформацією офіційного сайту, витрати на Національний Еразмус+ Офіс в Україні на 2015-2017 р.р. склали 527061,67 євро; на Національну команду експертів з реформування вищої освіти на 2015 р. - 29578,00 євро; на 2016-2017 р.р. - 68142,00 євро. У вересні 2017 р. було подано проектну заявку на діяльність офісу на період 2018-2020 р.р. та на виконання функцій Національного Еразмус+ офісу в Україні та координацію Національної команди експертів з реформування вищої освіти. Грант ЄС в сумі 789433.86 євро покриває забезпечення функціонування офісу, проведення заходів на національному та міжнародному рівнях НЕО в Україні та Національної команди експертів з реформування вищої освіти.

Отже, аналіз фінансових показників демонструє, що колаборація українських ЗВО з проектами ЄС не лише прямо впливає на якість вищої освіти, а і передбачає потенційне залучення фінансових ресурсів для вдосконалення освітнього процесу. Участь вітчизняних ЗВО в освітніх програмах Європейської зони вищої освіти (ЕНЕА) можна розглядати як ефективне додаткове джерело фінансування й рекомендувати вишам.

Список використаних джерел:

1. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів: Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного – Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. – 152 с.

2. Сас Н.М. Альтернативні джерела фінансування освіти / [Електронний ресурс] Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gym/Vp/Sas.pdf С. 280-284

3. Ілляшенко Т. О., Радіонова І.О. Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи// Механізм регулювання економіки с.223-228

4. Дубицький Л.Г. Проблеми фінансування інноваційних освітніх програм та шляхи їхнього розв'язання / розділ Освіта // с.6-9

5. Дегтяр А. О., Календжян Я. В. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні// науково-виробничий журнал Держава та регіони/ С. 153-156

6. Демчук О. В. Благодійні фонди – запорука прозорого використання неурядових коштів у державних закладах освіти/ Права людини в Україні. Інформаційний портал Харківської правозахисної групи [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.visnyk.iatp.org.ua/>

7. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів: Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного – Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. – 120 с.

8. Сайт Національного Еразмус+ Офісу в Україні / [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://erasmusplus.org.ua/erasmus.html>

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Тельнова А. Є., Чупілко Т. А.

Соціальне забезпечення є невід'ємним гарантом розвитку демократичної держави. Одним із способів прояву соціальної підтримки населення виступає прописане Конституцією України право на пенсію.

Пенсії поділяються на такі види: соціальні пенсії; пенсії у разі втрати годувальника; пенсії за інвалідністю; пенсії за віком; пенсії за вислугу років; пенсії військовослужбовцям; пенсії на довічне утримання суддів у відставці.

Проаналізувавши динаміку чисельності пенсіонерів в Україні, можемо зазначити, що за останні роки спостерігається значне скорочення кількості осіб, які отримують грошову допомогу. Загалом, за останні п'ять років чисельність пенсіонерів скоротилась майже на 2,1 млн. осіб, а саме:

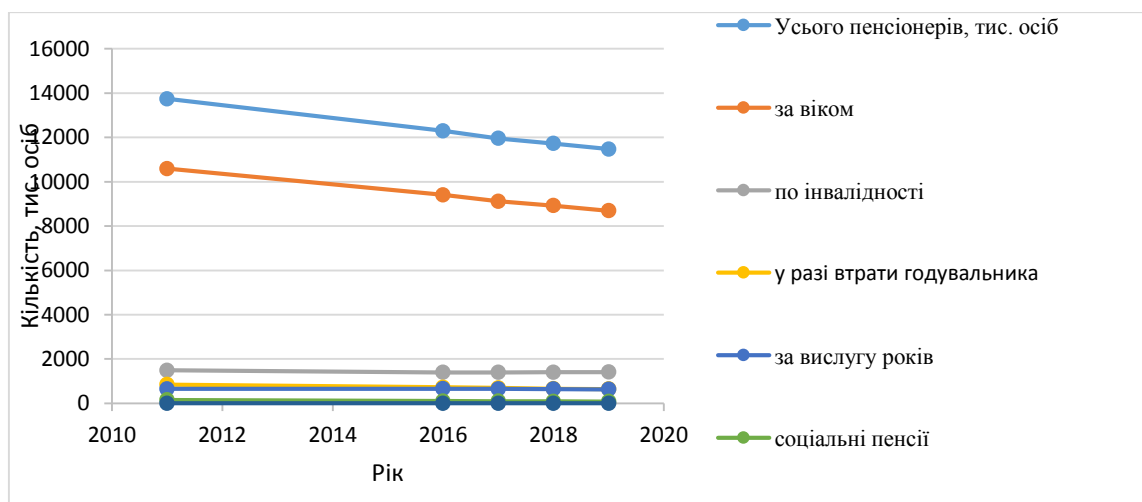


Рис.1 Динаміка кількості пенсіонерів за категоріями

Кількість пенсіонерів, які отримують грошову допомогу за вислугу років, скорочується протягом усього досліджуваного періоду у середньому на 1% кожного року. Така сама тенденція стосується і категорії пенсіонерів за віком, їх чисельність зменшується у середньому на 2% щороку. Темпи скорочення осіб, що отримують соціальні пенсії досягає у середньому 5%.

За досліджуваний період середній розмір грошової виплати зростає майже на 10% щороку. Однак у 2017 році, середній розмір пенсії зріс майже до 38%, порівняно з попереднім роком, що пов'язано з впровадженням пенсійної реформи. Найбільше зросла пенсія у осіб, які отримують її за віковою категорією, а саме на 41% та у осіб, які отримують виплати у разі втрати годувальника – у середньому на 31%. У осіб, які отримують пенсію за вислугу років, розмір виплати навпаки зменшився на 2% порівняно з попереднім роком. Найбільшою грошовою виплатою є пенсія на довічне утримання суддів у відставці, а найнижчою – середня соціальна пенсія. Середня пенсія на довічне утримання суддів у відставці більше за середню пенсію у 10 разів.

Аналізуючи динаміку, зазначимо що чисельність пенсіонерів, які отримують грошову допомогу у розмірі менше ніж 1300, порівняно з 2014 роком, зменшилась майже у 89 разів.

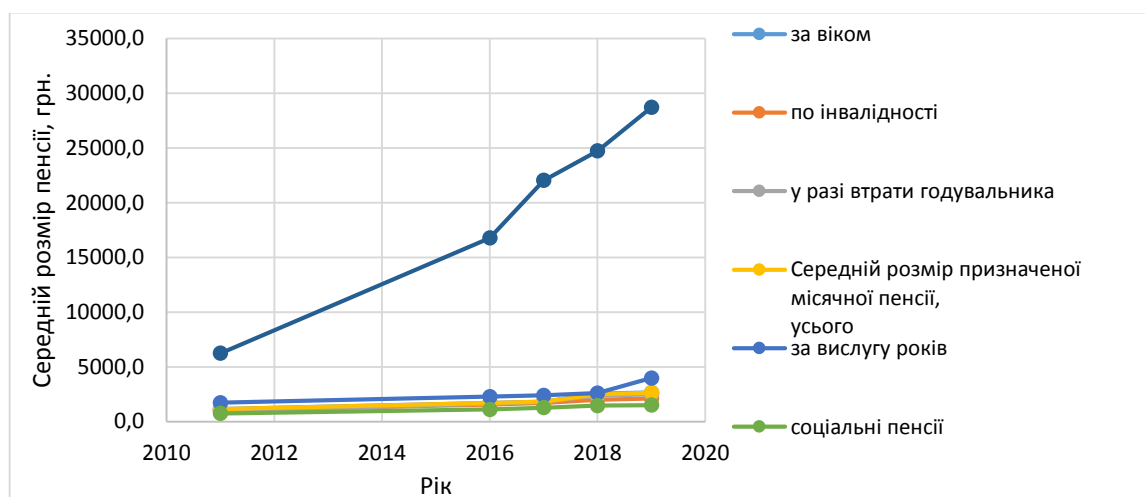


Рис. 2 Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за категоріями

Чисельність пенсіонерів, які отримують грошову допомогу у розмірі більше ніж 1300, порівняно з 2016 роком, навпаки зросла: кількість тих, хто отримує понад 10 000 грн. збільшилось у 6,7 разів; хто отримує від 5 000 до 10 000 грн – у 4,5 разів; хто отримує 3 000 до 5 000 - у 2,6 разів; хто отримує від 1 300 до 3 000 – у 2,1.

Розглянемо, як співвідносяться прожитковий мінімум та середній розмір пенсії. На Рис. 3 показані регресія та рівняння, що свідчить про те, що при зростанні прожиткового мінімуму на 1 грн. середній розмір пенсії зростає на 1,47 грн. При збільшенні прожиткового мінімуму до 2027 грн. з 01.12.2019 р. точкова оцінка прогнозу розміру середньої пенсії складає 2717,46 грн.

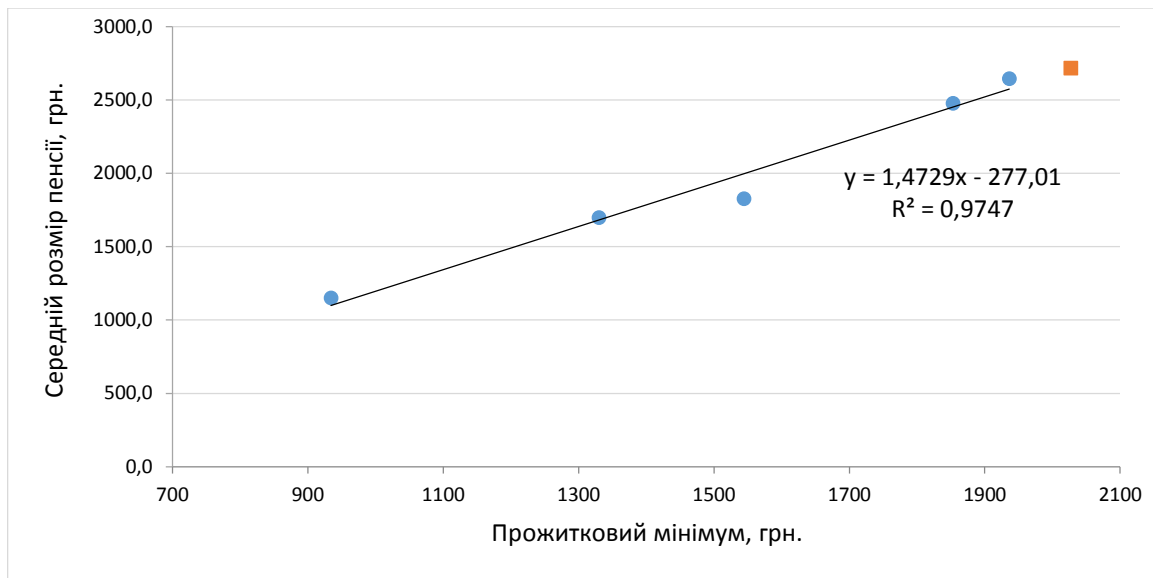


Рис.3 Залежність середнього розміру пенсії від прожиткового мінімуму

Список використаних джерел:

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ «ВИТЯГНУТОЇ РУКИ» У МЕХАНІЗМІ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЮВАННЯ

Соломонова А. Г., Буката А. В., Фінк Д.

В сучасних економічних умовах Україна потребує вирішенню проблеми протидії виведенню фінансових ресурсів за межі країни – запобігти «виведенню» точки прибутку з країни та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування та невизначеності, яка може перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі. Трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, що виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [1].

Протягом минулого року загальний обсяг коригувань становив 8,2 млрд грн, донраховано податку на прибуток понад 632 млн грн, зменшено збитки на 5,3 млрд грн, донраховано ПДВ на 13,7 млн грн [2]. Враховуючи, що такі податкові надходження сформовані здебільшого недбалістю платників податків у ставленні до трансфертного ціноутворення та відсутністю структурованої внутрішньої групової політики у цій сфері.

Основним законодавством, що регулює трансфертне ціноутворення в Україні, є Податковий кодекс. Правила трансфертного ціноутворення передбачають проведення спеціальних аудитів трансфертного ціноутворення та можливість укладення попереднього договору про ціноутворення з податковими органами.

Якщо транзакція підлягає трансфертному ціноутворенню (тобто транзакція кваліфікується як контрольована для цілей трансфертного ціноутворення), ціни в такій транзакції повинні дотримуватися принципу витягнутої руки [3]. Принцип “витягнутої руки” (Arm’s length principle) – міжнародний стандарт, погоджений державами – членами Організації економічного співробітництва та розвитку та понад 70 країнами, які не є членами цієї організації. Суть даного принципу в наступному: якщо співпрацюють два незалежні підприємства, то, як правило, умови їх комерційних і фінансових відносин максимально наближені до ринкових [4]. У той же час якщо взаємодія відбувається між асоційованими підприємствами, зовнішні ринкові показники можуть і не впливати безпосередньо на їх торгові та фінансові взаємовідносини (зокрема, може відбуватися «перенесення прибутку» до одного із підприємств, знаходиться в державі з більш лояльним оподаткуванням). Це відбувається тому, що асоційовані підприємства працюють «рука в руку». У той час як незалежні підприємства – на відстані «витягнутої руки». Якщо між двома асоційованими підприємствами в їх комерційних і фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутністю таких умов міг би бути нарахований одному з них, але через наявність цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і, відповідно, підлягає оподаткуванню.

Законодавство надає умови, згідно з якими фінансові операції відповідають принципу «витягнутої руки»:

— якщо ціни (націнки) на товари (роботи, послуги) підлягають державному регулюванню згідно із законодавством, ціна вважається такою, що відповідає принципу «витягнутої руки», якщо вона встановлена відповідно до правил такого регулювання. Це положення не поширюється на випадки, коли встановлюється мінімальна (максимальна) ціна продажу або індикативна ціна. У такому разі ціна операції, що відповідає принципу «витягнутої руки», визначається відповідно до цієї статті, але не може бути меншою за мінімальну або індикативну ціну та більшою за максимальну ціну;

— якщо під час здійснення операції обов'язковим є проведення оцінки, вартість об'єкта оцінки є підставою для встановлення відповідності принципу «витягнутої руки» для цілей оподаткування;

— у разі проведення аукціону (публічних торгів), обов'язковість проведення якого визначена законом, умови, які склалися за результатами такого аукціону (публічних торгів), визнаються такими, що відповідають принципу «витягнутої руки»;

— якщо продаж (відчуження) товарів, у т. ч. майна, переданого у заставу позичальником з метою забезпечення вимог кредитора, здійснюється у примусовому порядку згідно із законодавством, умови, сформовані під час такого продажу, визнаються такими, що відповідають принципу «витягнутої руки» [5].

Пропонується впровадження нових стандартів ведення документації та правил визначення трансфертних цін при використанні принципу витягнутої руки. Це потребуватиме від платників податків часу для підготовки кваліфікованих кадрів, моніторингу трансфертних цін, програмного забезпечення для оптимізації роботи, зміни адміністративних процесів підприємства та документообігу. Проблема трансфертного ціноутворення стала однією з причин конфлікту інтересів держави і платників податку на прибуток, які використовують трансфертні ціни для перерозподілу капіталу таким чином, щоб максимально зменшити суму оподаткованого прибутку. Українське законодавство з приводу трансфертного ціноутворення не відповідає вимогам європейських стандартів.

Також, рекомендується за невиконання вимог по звітності про трансфертне ціноутворення до винних платників податків застосовувати великі штрафні санкції. Зокрема, пропонується збільшити штраф до розміру 400 мінімальних заробітних плат за неподання документації про контрольовані операції, та за неподання первинних документів і неподання звіту - санкціонувати 10 % від обсягу контрольованої операції.

Вдосконалення законодавчої бази та застосування принципу «витягнутої руки» забезпечать справедливі частки податкової бази для кожної податкової юрисдикції, у межах якої функціонує відповідний підрозділ транснаціональних корпорацій.

Список використаних джерел:

1. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.
2. Офіційний портал Державної фіскальної служби України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti>.
3. Стаття 39 Податкового Кодексу України «Трансфертне ціноутворення» – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations / OECD Publishing, 2010.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 23.11.2018 N 2628-VIII/2628-19.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА РИМСЬКОЇ ІМПЕРІЇ

Брайко В. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Римська імперія виникла в пізній фазі розвитку античної цивілізації і багато чого в своїй державній політиці запозичила в інших «супер-держав» того часу – Стародавньої Греції та Перської імперії. Це стосувалося апарату державного управління і, зокрема, податкової політики. У сучасному

фінансовому секторі навряд чи існують явища, які не мали своїх аналогів в Римській імперії. До речі, такі поняття як «комерція», «фіск» та «фінанси» походять саме з латинської мови, що й зумовлює інтерес до проведення даного дослідження.

В історії давнього Риму виокремлюють три головних періоди: царський (заснування Риму – 509 р. до н.е.), республіканський (509 – 27 р.р. до н.е.) та імперський (27 р. до н.е. – 476 р. н.е.). Звернемо нашу увагу на імперський період, який був найдинамічнішим і, в той же час, найсуперечливішим в часи існування держави.

Спочатку, в часи становлення імперії основними податками були: подушний податок з римських громадян (*tributum*), митні платежі і податки з продажу товарів (*regumvenalium*), доходи від державної землі (*aer publicus*) та інші надходження, ставки яких постійно змінювалися. Казною розпоряджалися магістрати, що були підконтрольні сенату[1].

Значно змінив існуючий лад імператор Октавіан Август, розділивши казначейські надходження на сенатські (*aerarium*) та імператорські (*fiscus*). Останній був призначений для держуправління та передавався наступному імператорові. Врешті-решт *fiscus* витіснив *aerarium* і став, де-факто, єдиною державною скарбницею.

За часів його правління введено низку нових податків, зокрема: *contesima rerum venalium* – податок на продажі і торги; *vicesima hereditatum* – 5% податок зі спадщини. Було започатковано нову систему адміністрування податків через призначених прокураторів, які керувалися державними інтересами[3].

Далі імперія переживає темні часи, зумовлені бездарним правлінням імператорів Калігули, а потім і Нерона, який відзначався неабияким марнотратством, що згодом призвело до громадянської війни.

Їх наступником став більш розсудливий Веспасіан, який переглянув політику попередників і посилив податкове навантаження на провінції Риму (відбулося скасування рішення про звільнення від податків грецьких міст і введено податок на відхожі місця). Проте відбулося скасування земельного податку для власників, що були римськими громадянами. Цей факт є явним доказом прояву податкової дискримінації у внутрішній політиці Риму.

Поворотним моментом в еволюції оподаткування Римської імперії стає прихід до влади імператора Діоклетіана, який провів податкову реформу. Значимість цієї реформи полягає в тому, що вперше, з часів існування Риму, було прикріплено основну масу населення до місць їх проживання і професій. Це забезпечило повне надходження податків до казни і створення постійного вільнонайманого робочого класу, що було вигідно для патриціату[2].

Для точної розкладки податків раз у 15 років проводився повний перепис населення, що стало підставою для впровадження поземельного податку з одиниці площі (одиницею виміру якого став югер -1/4 гектара) –

для селян, та подушного податку для городян. Крім того, ставки оподаткування переглядалися кожні п'ять років.

Проте, як відомо, будь-яка політика має як позитивні, так і негативні наслідки. Винятком не стала і дана ситуація. Почалися масові втечі колонів – і як наслідок – запустіння або погіршення обробки великих земельних ділянок.

В другій половині III-го століття і без того хитку податкову систему майже повністю зруйнувала інфляція. Було проведено комплексні заходи, щоб реанімувати економіку: зміна пропорцій між натуральним та грошовим оподаткуванням. Але дані заходи не спрацьовують і в 375 році н.е. Римська Імперія розпадається на Західну і Східну. Таким чином Рим терпить колосальні збитки, адже з-під його контролю вийшли заможні грецькі міста, надходження від яких складали левову долю імперського бюджету. Протягом наступного століття тотальний занепад імперії лише прискорюється і в 476 році одна з наймогутніших держав за часів існування людства відходить у небуття.

Отже, можна зробити висновок, що податкова політика Римської імперії є досить заплутаною, а законодавство завжди було нестабільним. Ефект від далекоглядних заходів деяких імператорів був повністю нівельованим діями їх бездарних наступників. По собі імперії залишила понад 200 найменувань різноманітних податків, деякими з них європейські держави використовують й нині.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних держав : навч. посіб. / В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, І. А. Прокопенко, Т. В. Тучак. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 222 с.

2. История государства и права. – Т. 1 / Всесоюзный институт юридических наук Министерства юстиции Союза ССР. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1949. – 535 с.

3. Римське право в Університеті Святого Володимира: у 2 кн. – Кн. 1 / уклад. І. С. Гриценко, В. А. Короткий; за ред. І. С. Гриценка. – К.: Либідь, 2010. – 528 с.

ПРИБУТОК ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Шершень А. В.

(Науковий керівник – к.е.н., Григораши О. В.)

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами, а тому незмінно привертає значну увагу дослідників та практиків фінансового менеджменту.

Звичайно прибуток розглядається в трьох основних аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;

- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування) [1].

Особливості прибутку суб'єкта господарювання за кожним із зазначених напрямів визначають об'єктивну необхідність виділення у фінансовому менеджменті функціонально-організаційного блоку, спрямованого на управління прибутком підприємства з метою формування, підтримання та зростання конкурентоспроможності як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та забезпечення доходу власників корпоративних прав такого підприємства. Практичне вирішення завдань управління прибутком тісно переплітається з іншими функціональними блоками фінансового менеджменту, зокрема з управлінням грошовими потоками, управлінням інвестиціями, фінансовим плануванням та прогнозуванням. Однак реалізація моделі управління прибутком як функціонально-організаційного блоку управління фінансами підприємства має принципові особливості, що визначаються насамперед специфікою прибутку як об'єкта фінансового менеджменту [2].

Так, прибуток підприємства являє собою результуючий фінансовий показник, що унеможливує його безпосереднє використання як прямого об'єкта управління і вимагає формування важелів впливу на величину прибутку через управління факторами його формування та використання.

За таких умов постає питання щодо забезпечення узгодженості прийняття, підтримки та виконання управлінських фінансових рішень за окремими напрямами реалізації управління прибутком підприємства. Організаційне вирішення цієї проблеми здійснюється в рамках обґрунтування мети та завдань управління прибутком суб'єкта господарювання, визначення доцільності використання тих чи інших методів управління прибутком з метою вирішення поставлених завдань [3].

Метою управління прибутком підприємства — суб'єкта господарювання можна вважати забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку та стабільності його формування у часі. При цьому прибуток (і, відповідно, управління прибутком підприємства) розглядається як джерело створення достатку акціонерів у формі грошових дивідендних виплат та максимізації ринкової вартості підприємства (його корпоративних прав).

Оскільки прибуток підприємства є результатом його фінансово-господарської діяльності, то об'єктом управління прибутком має розглядатися сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання з приводу трансформації доходу від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства.[4]

Слід зазначити, що в проміжні показники прибутку підприємства (прибуток до вирахування амортизації, процентів та податку на прибуток; прибуток до вирахування процентів та податку на прибуток; прибуток до вирахування податку на прибуток), відображаючи проміжні етапи формування чистого прибутку як основної цілі підприємства, широко використовуються для інформаційного та методологічного підтримання управлінських фінансових рішень.

Структурування процесу формування та розподілу прибутку підприємства і визначення об'єкта управління прибутком підприємства дає змогу сформулювати основні завдання такого управління. Серед цих завдань необхідно виділити такі:

- підтримання конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах;
- забезпечення зростання абсолютної величини прибутку;
- забезпечення стабільності формування чистого прибутку, зокрема, збільшенням відносної частки прибутку від основної діяльності;
- забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання;
- забезпечення пріоритетного фінансування інвестиційних проектів із позитивним NPV за рахунок внутрішніх джерел, насамперед прибутку;
- забезпечення оптимальних пропорцій розподілу прибутку шляхом досягнення компромісу між потребами дивідендної політики та політики тезаврації прибутку [5].

Список використаних джерел:

1. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія економічні науки. – 2010. – № 4 (54). – С. 201-203.
2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] : навч. посібник / Є. Ф. Брігхем. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с.
3. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств// Фінанси України. – 2000, № 4. – С. 25.
4. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Катан, Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. – Суми : «Довкілля», 2009.– 184 с.
5. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самоств. вивчення дисципліни / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 287 с.

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Ковальчук М. О.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Даценко В. В.)

Система міжнародних відносин постійно змінюється та вдосконалюється. На сьогодні актуальними напрямками є глобалізація та регіоналізація. Вищезгадані процеси особливо виокремлюються серед тенденцій розвитку світу і світопорядку. Регіональні підходи виступають ключем до розуміння інших країн. Їх фундаментом є різні схеми співробітництва, такі, щоб кожна держава регіону у тісній співпраці з іншими могла максимально забезпечити реалізацію власних національних інтересів. Як результат виформовується відчуття єднання і регіональної ідентичності.

Процеси закріплення регіональних комплексів безпеки обумовлені посиленням ролі міжнародних організацій як в регіоні, так і у світі в цілому. Незважаючи на ефективну міждержавну взаємодію, система міжнародних відносин має певні проблеми, чимале місце серед яких займають саме регіональні.

По-перше, досі суперечливим залишається питання самостійності регіонів як учасників конкурентних відносин. Так наприклад, американський економіст професор М. Портер у своїй книзі «Конкуренція» [2] зазначає, що конкурують не країни чи регіони, а окремі компанії, в той час як регіони та країни є лише зовнішнім середовищем, яке позитивно (або негативно) впливає на конкурентний статус компаній.

Повністю протилежну точку зору висвітлює Р. Камані, у своєму докладі «Концепція територіальної конкурентоспроможності: виправдана або оманлива?» [3]

Автор стверджує, що в глобальній економіці регіони сприяють взаємодії та виникненню новітніх форм бізнесу, тобто виступають активними самостійними суб'єктами конкурентних відносин; виходять за рамки своїх кордонів та починають активно функціонувати на міжнародній арені.

По-друге, не втрачає актуальності проблема розвитку внутрішніх регіональних ринків, удосконалення їх інвестиційної стратегії. Це відбувається через те, що орієнтація на експорт перешкоджає становленню внутрішньо орієнтованих галузей промисловості, і у регіонах з невисоким експортним потенціалом сильно перешкоджає брак платоспроможного попиту.

Неможливо оминати увагою таку проблему як відсутність зацікавленості у трансформаційних процесах з боку регіональних та позарегіональних гравців, відносини між якими зазвичай конкурентні, що безумовно впливає на характер міжнародного співробітництва в регіоні, обумовлює його структуру. Без сумніву, такому впливу більше піддаються регіональні системи, які зазнали значних змін внаслідок деструктивних дій окремих осіб міжнародних відносин.

Окремі регіони перетворюються на потужні центри економічного зростання. Їх конкурентний статус та роль зростають так швидко, що можуть прирівнюватись або навіть перевищувати позиції традиційних учасників міжнародних відносин.

Також, виникає «нова регіоналізація» - існування на політичній арені регіонів, які не пов'язані з існуючим адміністративним поділом країни та характеризуються високим міжнародним конкурентним статусом. Як стверджує М. Кітінг: «новий регіоналізм характеризується двома пов'язаними між собою особливостями: він не обмежується кордонами національного господарства; він стикає між собою регіони в конкурентній боротьбі, а не надає їм нові ролі у системі міжнародного поділу праці» [1, с.81].

За приклад такої «нової регіоналізації» можна взяти Європейський Союз або Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА). На них припадає майже 40% світового ВВП.

Як наслідок вищезгаданого процесу, регіони стають учасниками глобальної конкуренції за різноманітні види ресурсів, оскільки географічне розташування перестає грати надважливу роль для прийняття рішень. Регіони мають активізувати свою позицію як учасника процесів, щоб утриматися на політичній арені.

Згадаємо й проблему регіональних конфліктів, яким притаманні висока інтенсивність, застосування збройної агресії та здатність втягувати у свою сферу сусідні регіони. В їх основі лежать суперечності у сфері економіки, політики, релігії та ідеології, і вони відбуваються зазвичай у руслі національно-етнічних і релігійних сутичок. Регіональні конфлікти, як правило, тривалі і справляють безпосередній вплив на систему міжнародних відносин.

Важливим аспектом у системі міжнародних відносин є, також, співвідношення глобального та регіонального рівнів у процесі взаємодії. Беззаперечним є те, що регіоналізацію міжнародних відносин необхідно розглядати в контексті глобалізації. Її можна розглядати як складову частину, а можна — як альтернативу. Але, відсутність чіткої відповіді з приводу того, яке саме це співвідношення, породжує чимало питань про механізми взаємодії регіональних систем і про членування регіонів. Крім того, майже відсутні дослідження з приводу визначення привабливості регіонів для потенційних іноземних інвесторів, недосконалість законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання також посилює дану проблематику.

Отже, система міжнародних відносин має чітко виокремлені регіональні проблеми, вирішивши які, можливо досягнути максимального результату в розвитку як окремих регіонів, так і світу в цілому. Використання регіоналізму в цьому випадку вигідне і для великих держав, що можуть посилити свій вплив, і для маленьких держав, які можуть покращити своє становище на світовій арені.

Список використаних джерел:

1. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе. Логос №6 (40), 2003, с.67-116.

2. Портер М. Конкуренция: Пер с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

3. Camagni R. On the concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? – Urban Studies. – Vol.39. – No13. – 2002. – p.2395-2411.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІВНЮВАННЯ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Телятник В., Волошко К.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Роменська К. М.)

Тези доповіді присвячені актуальній проблемі з питань міжбюджетних відносин які є основною складовою взаємовідносин різних рівнів влади в галузі державних фінансів. Головну роль у формуванні міжбюджетних відносин відіграють як державний устрій, так і ступінь централізації управління.

Міжбюджетні відносини – відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України.

Міжбюджетні трансферти – це кошти, котрі безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Міжбюджетні трансферти забезпечують формування дохідної частини бюджетів різних рівнів, яка спрямовується на виконання витратних програм, закріплених за органами місцевого самоврядування. Тобто міжбюджетні відносини забезпечують збалансування дохідної та витратної частин бюджетів відповідного рівня. Згідно зі ст. 96 Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти поділяються на: 1) базову дотацію; 2) субвенції; 3) реверсну дотацію; 4) додаткові дотації.

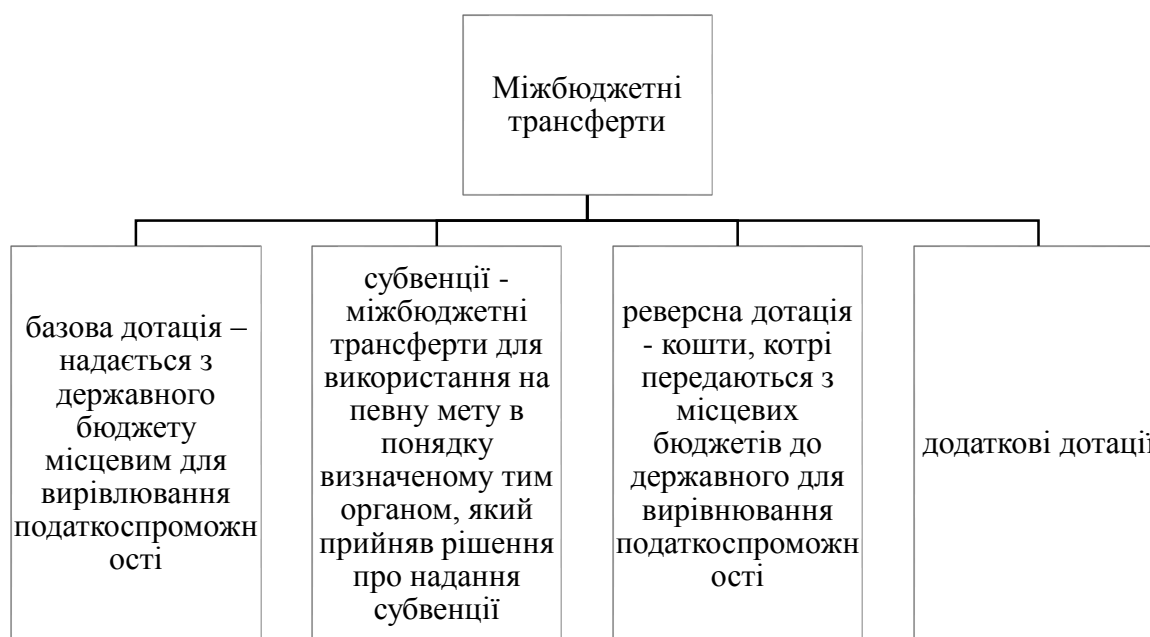


Рис 1. Класифікація міжбюджетних трансфертів

За даними Міністерства фінансів України (рис.2) бачимо, що планове виконання Державного бюджету України вище ніж фактично виконане. Так у 2016 р. фактичне виконання Державного бюджету на 3,4 % менше від планового, у 2017 – 3,6 % на менше, у 2018 – на 4,7 % менше .

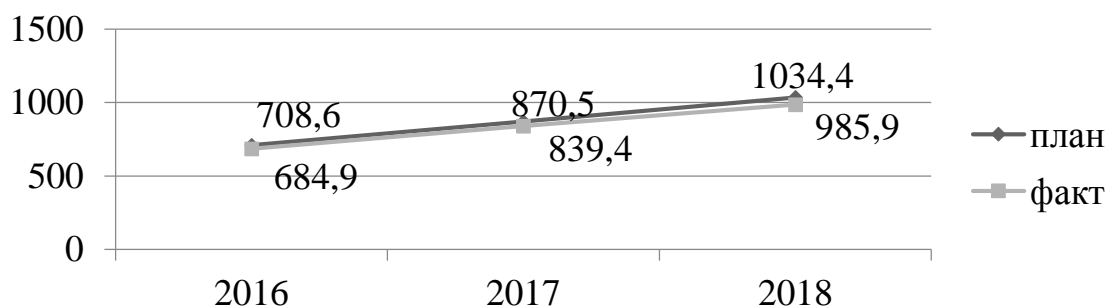


Рис 2. Планове та фактичне виконання Державного Бюджету України, млрд. грн.

З рис. 3 бачимо, що 81,20 % від усіх доходів складають податкові надходження. При цьому 77 % становлять надходження від загальнодержавних податків у частині, визначеній бюджетним законодавством, 23 % податкових надходжень складають місцеві податки та збори. Неподаткові надходження займають 17,70 % у доходах загального фонду Державного бюджету. Близько 79 % неподаткових надходжень формують доходи від власності та підприємницької діяльності [3].

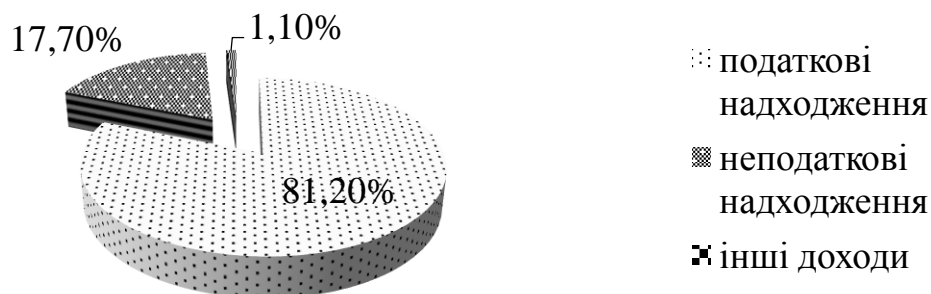


Рис. 3 Структура доходів Державного бюджету України у 2018 р., %

На сьогодні бюджетне регулювання розглядається переважно у звуженому контексті як система заходів органу влади вищого рівня стосовно збалансування бюджетів нижчого рівня і передбачає вирівнювання фінансових можливостей через бюджет. Але за такого підходу не враховуються усі попередні законодавчі та організаційні процедури, що теж спрямовані на урівноваженість окремих бюджетів, проте дозволяють усунути причини фінансових дисбалансів.

Отже, для дієвого виконання місцевими органами влади покладених на них завдань, потрібно виконати низку удосконалень формування і використання коштів місцевих бюджетів, посилити збалансованість управління та контролю за фінансовими ресурсами в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 11.01.2019 №2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 10.04.2019)
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
3. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: www.minfin.gov.ua

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Клокова Л. О.

(Науковий керівник – к.е.н. доцент Терещенко Т. Є.)

На сучасному етапі ринкових економічних відносин оцінка вартості страхових компаній стає дедалі значущою, бо визначення вартості, а також розгорнутий аналіз діяльності бізнесу дозволяють за короткий термін оцінити активи, дохідність фінансової структури, її конкурентоспроможність та перспективу розвитку страхових компаній. Підвищення вартості бізнесу є одним із ключових завдань для більшості організацій при виборі основної стратегії розвитку, але що стосується страхових компаній, то є деякі особливості. Тому, постає необхідність розгляду методології оцінки вартості страхового бізнесу.

Дослідження підходів оцінки вартості страхових компаній відображено в наукових працях Т. Коллера, Дж. Стерна, Дж. Стюарта, В. Блекберна, Грязнової А., Рибіна, С., Салова С. та інших. Але слід зазначити, що враховуючі значний внесок як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, питання щодо методики оцінки вартості страхового бізнесу залишається актуальним.

У світовій практиці комплексної оцінки вартості компанії традиційно використовуються три підходи: порівняльний, витратний, дохідний. Для вибору підходу, який буде застосовуватися при оцінці вартості бізнесу слід провести їх порівняльний аналіз, визначивши особливості використання на ринку страхування. Зауважимо, що підходи оцінки вартості бізнесу доповнюють один одного і не є взаємовиключними.

Порівняльний підхід визначається принципом заміщення, тобто покупець не буде купувати об'єкт, за умови, що вартість даного об'єкта перевищує витрати щодо купівлі на ринку схожого об'єкта, який має таку ж корисність. Таким чином, оцінка вартості шляхом даного підходу проводиться за допомогою порівняння об'єкту оцінки з подібними об'єктами та наявною інформацією щодо їх цін відносно угод купівлі-продажу, або із цінами попередньо укладених угод. Перевагами даного підходу є:

- відносно низька трудомісткість;
- наявність інформації щодо страхових премій у вільному доступі.

Порівняльний підхід має також ряд недоліків, а саме:

- використання лише відношення вартості до показника отриманої компанією премії не визначає якості страхового бізнесу, систему корпоративного управління, перспективи розвитку та ін.;

-відсутність уявлення, щодо факторів вартості страхової компанії для інвестора та власника.

Витратний підхід заснований на проведенні ринкової оцінки деяких складових майна та капіталу, різниця яких віддзеркалює вартість чистих активів компанії. До основних переваг витратного підходу належать:

- простота та доступність інформації;
- низька трудомісткість;
- відсутність у необхідності прогнозування діяльності організації;
- облік вартості активів.

Недоліками витратного підходу є те, що:

- при ідентифікації й оцінці активів страхової компанії виникають труднощі;
- відсутня здатність бізнесу генерувати грошові потоки;
- відсутня можливість обліку ефективності використовувати існуючий майновий комплекс;
- неможливе застосування для окремих факторів вартості компанії і шляхів її збільшення.

Дохідний підхід має на меті застосування оціночних засобів переказу майбутніх доходів (чистих грошових потоків чи дивідендів) у вартості бізнесу, в основу якого закладене дисконтування грошових потоків компанії. Слід зазначити, що розрахунок вартості страхової організації з використанням дохідного підходу засноване на тому, що майбутній інвестор не віддасть більше коштів за бізнес, ніж поточна вартість прогнозних доходів від такого бізнесу які очікуються [1]. До переваг слід віднести:

- облік майбутніх доходів;
- здатність обліку індивідуальних особливостей й очікувань інвестора;
- визначення ключових факторів капіталізації для управління з метою максимізації ринкової вартості.

Недоліками є:

- велика трудомісткість;
- необхідність побудови моделі грошового потоку з врахуванням особливостей страхового бізнесу й прогнозування грошових потоків за даною моделлю, що можуть дуже коливатися внаслідок настання великих страхових випадків;
- відсутність обліку розміру й вартості вкладених у бізнес ресурсів;
- перенос усієї вартості компанії у майбутній період, внаслідок чого має місце велика волатильність в оцінках капіталізації при незначній зміні прогнозних значень параметрів [2].

Розглянувши підходи до оцінки вартості страхової компанії, можемо зазначити, що на сьогодні загального методу, який би враховував всі переваги і був би універсальним інструментом при оцінці вартості бізнесу не існує. Тому, зростає необхідність у застосуванні нових підходів суміжних із традиційними, які б поєднували в собі переваги декількох методів. Одним із таких може бути метод оцінки вартості за залишковими доходами,

який поєднує переваги дохідного і витратного підходів, але в Україні його застосування, як і застосування традиційних методик, ускладнюється через необхідність точного прогнозування, хоча закордоном така практика є досить успішною.

Список використаних джерел:

1. *Шевчук А. О.* Совершенствование подходов к оцениванию стоимости страховых компаний *Экономика и банки*. 2017. № 2. С.3-8.
2. *Субботин А. С.* Подходы к оценке стоимости бизнеса страховых компаний *Российское предпринимательство*. 2008. № 10(1). С.104-107.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Григораши О. В., Григораши Т. Ф.

Грошово-кредитна політика є комплексом заходів у галузі грошового обігу і кредиту, які покликані забезпечити стабільність грошової одиниці України за рахунок впровадження регламентованих законом засобів і методик.

Криза в економіці країни стала складним викликом для Національного банку в питаннях вдосконалення діючої грошово-кредитної політики, пошуку інноваційних механізмів для її реалізації, які обов'язково врахують фази економічного циклу, а також світовий досвід розвинутих країн, все це має на меті в перспективі забезпечити соціально-економічний розвиток в довгостроковій перспективі [1].

Грошово-кредитна політика формується в умовах функціонування грошово-кредитного ринку, яких характеризується такими особливостями:

- взаємозв'язок «товар – гроші» на грошово-кредитному ринку здійснюється через позику за умови повернення засобів у певний термін або придбання фінансових інструментів;

- після здійснення як купівлі, так і продажу грошей власник не втрачає право власності, а на добровільній основі передає право на розпорядження грошима покупцеві на певних умовах;

- при передачі грошей від власника до покупця гроші виступають товаром. Вартість, що купується, розраховується виключно в грошовій формі, в односторонньому порядку і при обов'язковому поверненні власникові. Метою такого переміщення є отримання доходу як власником, так і покупцем;

- як купівля, так і продаж грошей відбувається виключно за наявності вільних грошей у одного суб'єкта і потреби в них інших [2].

Виділяють ряд принципів, які доцільні при визначенні структури грошово-кредитного ринку:

1) даний ринок включатиме у себе ті сегменти фінансового ринку, на яких НБУ може здійснювати власні операції або опосередковано впливати на їх кон'юнктуру за допомогою інструментів грошово-кредитної політики;

2) інформація про кон'юнктуру грошово-кредитного ринку та про результати діяльності ключових його суб'єктів повинна відображатись у аналітичних матеріалах та статичній звітності Національного банку України;

3) включення сегментів фінансового ринку не повинно суперечити функціям та напрямкам діяльності НБУ, які визначені законом «Про Національний банк України» [3].

Аналізуючи грошово-кредитний ринок України, слід зазначити таке.

Протягом досліджуваного періоду обсяг наданих кредитів збільшився на 52 464 млн. грн. (5,1%) при зростанні обсягу депозитів на 257 874 тис. грн. (38,2%) (рис. 1).

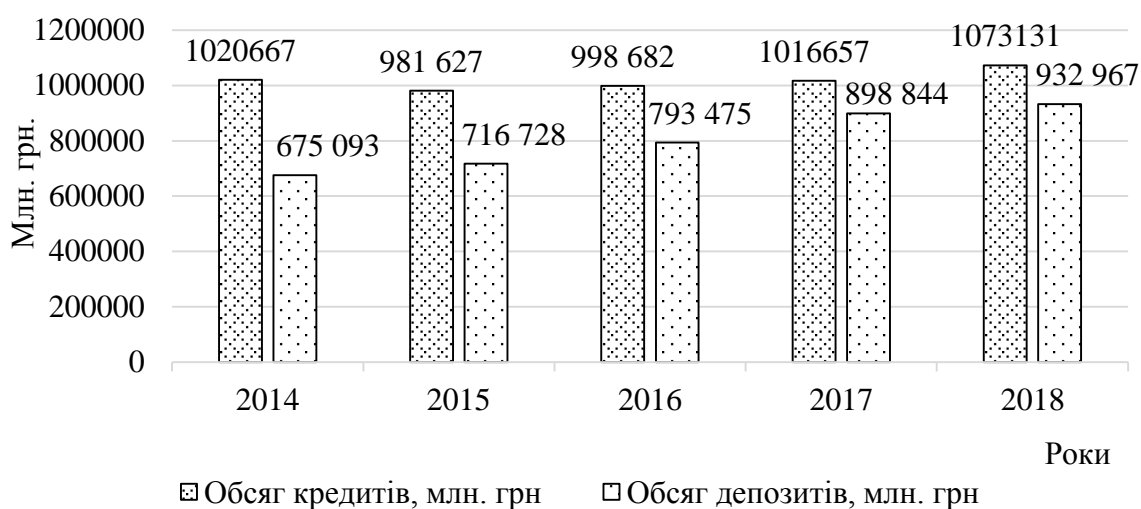


Рисунок 1. Динаміка обсягу виданих кредитів та депозитів на фінансовому ринку України у 2014-2018 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами за [4].

Аналізуючи наведені дані, можна дійти висновку, що на грошово-кредитному ринку не вистачає тимчасово вільних фінансових ресурсів для задоволення всіх потреб економіки України, адже обсяг депозитів значно менший від наданих кредитів, що стимулює фінансово-кредитні установи до залучення фінансових ресурсів не лише у власників тимчасово вільних коштів (депозитів), але й у фінансових інституціях за межами країни. Проте абсолютний приріст депозитів за весь аналізований період перевищує приріст кредитів на 205 410 тис. грн., що відображено

Список використаних джерел:

1. Крилова О. В. Особливості грошово-кредитної політики національного банку України / О. В. Крилова // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 23. С. 23–26.
2. Кравчонок С. В. Дослідження теоретичних основ функціонування грошово-кредитного ринку України / С. В. Кравчонок // Бізнес Інформ. - 2015. - № 5. - С. 239-243.

3. Швець О. Ю. Вплив політики НБУ в сучасних умовах трансформації банківської системи / О. Ю. Швець // Ефективна економіка - 2017. - № 9. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5776>.

4. Національний банк України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

5. Григораш Т. Ф. Актуальні проблеми грошово-кредитного ринку України / Т. Ф. Григораш, В. К. Фоменко, А. О. Пушечнікова // Інфраструктура ринку. 2019. № 31. С. 99–104.

ОСОБЛИВОСТІ ДОТРИМАННЯМИ БАНКАМИ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ

Губа М. О., Пшеничний Ю. О.

Нагальність послабленої ефективності функціонування банківського сектору країни спонукає до зміцнення інструментів регулювання та нагляду з боку НБУ.

Слід зазначити, що фінансова стійкість банку є основоположним чинником забезпечення фінансової безпеки банківської діяльності.

Банківська система повинна своєчасно реагувати на можливі загрози банкрутства окремих її ланок (банків) та всієї системи вцілому за допомогою постійного моніторингу та контролю індикаторів фінансової стійкості, виявляючи потенційні загрози.

Такі інструменти забезпечення фінансової безпеки банків, як банківське регулювання та нагляд повинні сприяти довіри населення до банківської системи шляхом виявлення, оцінки та запобігання рівня ризиків у банківській практиці, розробці антикризових заходів, упередженню спрямування банківської системи за хибними, ризиковими напрямками. Вищезначене стане можливим лише завдяки ефективному регулюванню банківської діяльності, її стресостійкості та законності.

Незважаючи на те, що банківському регулюванню та нагляду притаманні певні функції, такі як: контрольна, захисна, антикризова, організаційна, регулятивна, координаційна, захисна – необхідно виокремити значення такого напрямку регулювання та контролю банківської діяльності як превентивного. На нашу думку, саме превентивна функція (від англ. *to prevent* – запобігати, попереджати) відіграє ключову роль у забезпеченні функціонування стабільного банківського середовища.

Отже, з метою забезпечення стійкого функціонування національної банківської системи, захисту інтересів вкладників та кредиторів комерційних банків, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ймовірні ризики, та відповідно до інструкції "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні", Національний банк України встановлює для всіх комерційних банків порядок визначення регулятивного капіталу банку та такі економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання.

1. Нормативи капіталу:

- мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1 (Н1 банку, що отримав банківську ліцензію до 11 липня 2014-го, має становити: 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року; 200 мільйонів гривень - з 11 липня 2017 року; 300 мільйонів гривень - з 11 липня 2020 року; 400 мільйонів гривень - з 11 липня 2022 року; 500 мільйонів гривень - з 11 липня 2024 року; (Н1) банку, що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 року, має становити 500 мільйонів гривень);

- норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) - нормативне значення діючих банків має бути не менше ніж 10 відсотків;

- норматив достатності основного капіталу (Н3) - нормативне значення має бути не менше ніж 7 відсотків;

З 01.01.2020 року передбачено формування буферів капіталу понад нормативне значення нормативу достатності основного капіталу (Н3). Буфер запасу (консервації) капіталу розраховується від загального обсягу ризику та формується починаючи з: 01 січня 2020 року - у розмірі 0,625 відсотка; 01 січня 2021 року - у розмірі 1,25 відсотка; 01 січня 2022 року - у розмірі 1,875 відсотка; 01 січня 2023 року - у розмірі 2,5 відсотка. Контрциклічний буфер капіталу розраховується від загального обсягу ризику в розмірі 0 - 2,5 відсотка.

2. Нормативи ліквідності:

- норматив короткострокової ліквідності (Н6) - нормативне значення має бути не менше ніж 60 відсотків;

- коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та в іноземній валюті (LCR_{ІВ}) - нормативні значення коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та в іноземній валюті (LCR_{ІВ}) мають бути не менші ніж: 80 відсотків для коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та 50 відсотків для коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) в іноземній валюті (LCR_{ІВ}) - починаючи з 31 грудня 2018 року; 90 відсотків - починаючи з 01 червня 2019 року; 100 відсотків - починаючи з 01 грудня 2019 року.

3. Нормативи кредитного ризику:

- норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) - нормативне значення не має перевищувати 25 відсотків;

- норматив великих кредитних ризиків (Н8) - нормативне значення не має перевищувати 8-кратний розмір регулятивного капіталу банку;

- норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) – нормативне значення не має перевищувати 25 відсотків.

4. Нормативи інвестування:

- норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11) – нормативне значення не має перевищувати 15 відсотків;

- норматив загальної суми інвестування (Н12) – нормативне значення не має перевищувати 60 відсотків [1].

Ураховуючи значимість економічних нормативів здійснення банківської діяльності постає необхідність у визначення чинників, які впливають на їх дотримання банками, їх можна поділити на макроекономічні і мікроекономічні. Характер впливу макроекономічних чинників достатньо складно спрогнозувати, адже це :

- глобалізація світової економіки;
- стан світового фінансового ринку та ринку похідних фінансових інструментів (деривативів);
- стан національної економіки : рівень ВВП та ВНП; рівень інфляції; курс національної валюти; рівень заощаджень населення країни;
- політика НБУ;
- соціальні аспекти.

Проте мікроекономічні чинники є більш гнучкими до управління, це:

- розмір капіталу банку;
- якість кредитного портфелю та цінних паперів;
- репутація банку;
- рівень ефективності менеджменту та модернізованості маркетингу;
- обсяг клієнтської бази;
- кваліфікація робітників банку.

Отже, забезпечення на належному рівні мікроекономічних чинників та їх впливу на дотримання банками нормативів і відносна стабільність макроекономічних чинників забезпечать, у кінцевому рахунку, дотримання банками обов'язкових економічних нормативів.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КЛАСУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Мельник О. О.

У 2016 році Національний банк України змінив підходи до розрахунку кредитного ризику. У тому числі, конкретизовано методика визначення фінансового класу юридичної особи. Процедура розрахунку ризику досить чітко формалізована у Постанові Правління Національного Банку України № 351 року «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [1].

За рекомендаціями Базельського комітету з банківського нагляду, основу розрахунку складає показник кредитного ризику (CR) - розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника. Банки здійснюють оцінку фінансового стану боржника - юридичної особи шля-

хом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника із застосуванням логістичної моделі.

Для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника використовується велика кількість фінансових показників. **Так, наприклад, для великих і середніх підприємств переробної промисловості розраховуються наступні показники [1]:**

1 – показник загальної ліквідності (K2) = (Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги + Запаси + Поточні біологічні активи + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання;

2 – показник покриття боргу чистим доходом (K11) = (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – Грошові кошти) / ((Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг + Чисті зароблені страхові премії) - за останні 4 кварталних періоди);

3 – показник частки неопераційних елементів балансу (K13) = (Нематеріальні активи: залишкова вартість + Довгострокові фінансові інвестиції (участь в капіталі) + Довгострокові фінансові інвестиції (інші інвестиції) + Довгострокова дебіторська заборгованість + Відстрочені податкові активи + Інші необоротні активи + Інша поточна дебіторська заборгованість + Поточні фінансові вкладення + Інші оборотні активи) / Валюта балансу;

4 – показник оборотності поточних активів (K14) = Оборотні активи / ((Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг + Чисті зароблені страхові премії) - за останні 4 кварталних періоди);

5 – показник покриття фінансових витрат прибутком до оподаткування та амортизації (K15) = ((Операційний прибуток / збиток + Амортизація) за останні 4 кварталних періоди) / (Фінансові витрати - за останні 4 кварталних періоди);

6 – показник рентабельності до оподаткування (K16) = ((Операційний прибуток / збиток + Фінансові доходи – Фінансові витрати) – за останні 4 кварталних періоди) / ((Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг + Чисті зароблені страхові премії) - за останні 4 кварталних періоди).

Для великих і середніх підприємств оптової торгівлі розраховуються наступні показники:

1 – показник загальної ліквідності (K2) = (Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги + Запаси + Поточні біологічні активи + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання;

2 – показник покриття боргу валовим прибутком (K6) = (Валовий прибуток/збиток – за останні 4 кварталних періоди) / (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна заборгованість за поточними зобов'язаннями – Грошові кошти);

3 – показник оборотності кредиторської заборгованості (K8) = Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги * 365 / (Собівартість реалізованої продукції- за останні 4 кварталних періоди);

4 – показник покриття фінансових витрат валовим прибутком (K17) = (Валовий прибуток/збиток – за останні 4 квартальних періоди) / ((Фінансові доходи - Фінансові витрати) – за останні 4 квартальних періоди);

5 – показник заборгованості (K18) = (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна заборгованість за поточними зобов'язаннями) / Валюта балансу.

Для сільськогосподарських великих і середніх підприємства розраховують:

1 – показник оборотності запасів (K5) = (Запаси + Поточні біологічні активи) * 365 / (Собівартість реалізованої продукції - за останні 4 квартальних періоди);

2 - показник оборотності кредиторської заборгованості (K8) = (Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги) * 365 / (Собівартість реалізованої продукції - за останні 4 квартальних періоди);

3 – показник маневреності робочого капіталу (K10) = (Оборотні активи – Поточні фінансові вкладення – Грошові кошти – Інші оборотні активи – Поточні зобов'язання та забезпечення + Короткострокові кредити + Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями + Інші поточні зобов'язання) / Валюта балансу;

4 - показник покриття боргу чистим доходом (K11) = (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – Грошові кошти) / ((Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг + Чисті зароблені страхові премії) - за останні 4 квартальних періоди);

5 – показник покриття боргу прибутком до амортизації та оподаткування (K12) = ((Операційний прибуток / збиток + Амортизація) - за останні 4 квартальних періоди) / (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – Грошові кошти);

6 – показник частки неопераційних елементів балансу (K13) = (Нематеріальні активи: залишкова вартість + Довгострокові фінансові інвестиції (участь в капіталі) + Довгострокові фінансові інвестиції (інші інвестиції) + Довгострокова дебіторська заборгованість + Відстрочені податкові активи + Інші необоротні активи + Інша поточна дебіторська заборгованість + Поточні фінансові вкладення + Інші оборотні активи) / Валюта балансу;

Для великих та середніх підприємств фінансової та страхової діяльності розраховують:

1 – показник капіталу (K1) = Власний капітал / Валюта балансу;

2 – показник загальної ліквідності (K2) = (Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги + Запаси + Поточні біологічні активи + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання;

3 – показник покриття боргу прибутком до оподаткування (K3) = ((Операційний прибуток / збиток + Фінансові доходи – Фінансові витрати) – за останні 4 квартальних періоди) / (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна заборгованість за поточними зобов'язаннями – Грошові кошти);

4 – показник операційної рентабельності активів (K4) = ((Операційний прибуток / збиток + Фінансові доходи – Фінансові витрати) – за останні 4 квартальних періоди) / Валюта балансу;

Для інших галузей економіки розраховується:

1 – показник оборотності запасів (K5) = (Запаси + Поточні біологічні активи) * 365 / (Собівартість реалізованої продукції - за останні 4 кварталних періоди);

2 – показник покриття боргу валовим прибутком (K6) = (Валовий прибуток/збиток – за останні 4 квартальних періоди) / (Довгострокові кредити банків + Інші довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків + Поточна заборгованість за поточними зобов'язаннями – Грошові кошти);

3 – показник покриття чистих фінансових витрат операційним прибутком (K7) = ((Операційний прибуток / збиток) – за останні 4 кварталних періоди) / ((Фінансові доходи – Фінансові витрати) – за останні 4 кварталних періоди)

4 – показник оборотності кредиторської заборгованості (K8) = (Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги) * 365 / (Собівартість реалізованої продукції - за останні 4 кварталних періоди);

5 – показник оборотності дебіторської заборгованості (K9) = Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги * 365 / ((Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг + Чисті зароблені страхові премії) - за останні 4 кварталних періоди);

Розрахунок демонструє всебічний огляд фінансового стану потенційного позичальника.

У той же час, важливо підтримувати актуальні значення показників для оцінки результатів аналізу. У зв'язку із галузевими змінами необхідно систематичне налаштування логістичної моделі. Кожний банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку дані про класифікацію боржників - юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності.

Висновки.

Запровадження індивідуального підходу для кожного виду діяльності є способом диверсифікації кредитного ризику для кожної галузі економіки згідно структури КВЕД. Розмір підприємства відіграє важливе значення при розрахунку фінансового стану та резервів. Загальний підхід для визначення фінансового класу є чітким та зрозумілим при проведенні розрахунків.

Список використаних джерел:

1. Постанова Правління Національного Банку України № 351 від 30.06.2016 року «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». Електронний ресурс: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Ісанишина Г. Ю., Ерміталій І. В.

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 132 «Виплати працівникам» встановлено методичний фундамент для створення в бухгалтерському обліку інформації щодо виплат за роботу та послуги виконані працівниками [1].

Регулювання заробітної плати на рівні установи передбачає розробку, затвердження й застосування внутрішніх нормативних документів, зокрема положень: про оплату праці, про преміювання за виконання робочих завдань і функцій, про винагороду за підсумками роботи за рік тощо. Ці положення розробляються відділом організації праці й заробітної плати та затверджуються, як правило, наказом керівника установи.

Протягом місяця відбувається підготовка та опрацювання первинних документів по обліку виробітку, відпрацьованого часу та іншої вихідної інформації для розрахунків заробітної плати.

Після їх розрахункової обробки складаються розрахункові відомості, які узагальнюють статистичні дані розрахунків з робітниками та службовцями.

Техніка підрахунку заробітної плати складається з трьох етапів: нарахування, утримання із заробітної плати та визначення зарплати до видачі. При погодинній заробітній платі сума нарахованої зарплати визначається як добуток відпрацьованих нормо-годин на тарифну ставку. Нарахування заробітної плати здійснюється у розрахунково-платіжних відомостях за кожним працівником. Аналітичний облік нарахування й видачі заробітної плати в бюджетних установах ведеться в розрізі кожного працівника, видів виплат і утримань в картках – особових рахунках, які містять інформацію по нарахованих сумах, утриманнях, виплаті. Організація синтетичного обліку нарахування заробітної плати працівникам здійснюється за допомогою пасивного субрахунку 6511 «Розрахунки із заробітної плати» в кореспонденції з рахунками 8011 (8021), 8111 (8121) «Витрати на оплату праці» [2].

Для відображення повної ситуації з праці та її оплати до органів державної статистики всі підприємства та установи подають такі форми державної та статистичної звітності з праці:

№ 1-ПВ (термінова, місячна) «Звіт з праці»;

№ 1-ПВ (термінова, квартальна) «Звіт з праці»;

№ 3-ПВ (термінова, піврічна) «Звіт про використання робочого часу»;
№ 6-ПВ (річна) «Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання».

Для виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ здійснюється її нарахування, що становить розрахунок заробітку за місяць, з урахуванням посадового окладу, різних доплат і надбавок, премій, допомоги, оплати відпусток за урахуванням утримань. Особливості мають і нарахування на фонд оплати праці та заробітної плати працівників бюджетних установ.

На фонд оплати праці працівників бюджетних установ нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Якщо до 01.01.2016 р. для працівників бюджетних установ ставка ЄСВ у частині нарахування на фонд оплати праці становила 36,3 %, то з 01.01.2016 р. вона складає 22 % [3]. Слід зазначити, що така єдина ставка ЄСВ (22 %) застосовується як до зарплати, так і до лікарняних, грошового забезпечення військовослужбовців та декретних. Відбулися законодавчі зміни і щодо максимальної величини бази нарахування ЄСВ. З 01.01.2018 р. вона становить 15 розмірів мінімальної заробітної плати (62 595 грн. у 2019 році). У разі якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску.

Із сум нарахованої заробітної плати працівників бюджетних установ, осіб, що працюють в бюджетних установах за трудовими договорами, договорами підяду, за сумісництвом, виконують разові роботи, здійснюють утримання, обов'язковими з яких є ЄСВ, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовий збір. Ставка ПДФО на 2019 рік встановлена в розмірі 18 % [4].

Як і раніше, платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги (ПСП). Якщо ж доходом є грошове утримання військовослужбовця, то право на ПСП відсутнє, бо цей дохід не є заробітною платою.

Розмір ПСП визначається виходячи з прожиткового мінімуму для працездатної особи (ПМПЮ), встановленого на 1 січня звітного податкового року. З 01.01.2016 р. передбачалося що ПСП мала дорівнювати 100 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи. Проте змін не відбулося, і ПСП і надалі дорівнює половині розміру ПМПЮ. Граничний розмір доходу, що дає право на застосування ПСП, протягом всього 2019 року становить 2690 грн. В липні 2014 року в українське законодавство до категорії обов'язкових утримань із заробітної плати тимчасово, до окремого рішення щодо його скасування, введено поняття «військовий збір», який становить 1,5 % від заробітної плати, і який залишається не змінним і в 2019 р.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 132 «Виплати працівникам» у державному секторі від 26.01.2012 р. № 121/20434 URL : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом і зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219 URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/-link1/RE28216.html.
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI (зі змінами).
4. Податковий кодекс України : Закон від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL : <http://sfs.gov.ua/nk/>.

РОЗВИТОК ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Лебедко К. А.

(Науковий керівник – к.е.н., Язіна В. А.)

За останні декілька років особливої актуальності дослідження серед вітчизняних та зарубіжних вчених набула сфера послуг, особливо індустрія туризму, в якій з кожним роком відбувається збільшення попиту на діловий туризм [1].

Аналіз понятійного апарату, що використовується фахівцями, дає можливість зробити висновок про різні, часто суперечливі тлумачення терміну «діловий туризм».

Діловий туризм – це явище туристичної галузі. Турист подорожує з метою придбання або продажу чого-небудь [2, с.66].

Щодо ще одного визначення про діловий туризм, то Роб Девідсон, викладач курсу ділового туризму в Лондонському Університеті, у своїй книзі тлумачить це поняття так: «Бізнес-туризм пов'язаний з людьми, які змушені подорожувати по роботі. Тим самим, представляється одна з найдавніших форм туризму, коли з давніх часів людина здійснювала подорожі з діловими цілями».

Не можна заперечувати, що діловий туризм дає високі прибутки, адже людина, що поїхала в ділову поїздку, може витратити не лише свої гроші, але й фінанси компанії, яка його направила. Це й пояснюється тим, що бізнес-турист витрачає більше грошей, ніж звичайний турист.

Бізнесмени зазвичай шукають своїх ділових партнерів за кордоном. Але, коли вони вирушають в таку подорож, вони хочуть не просто відвідати виставку, чи будь-який семінар, конференцію, вони їдуть за новими можливостями для покращення й розвитку свого бізнесу. Ділові люди, що працюють у різних сферах, зокрема і в науці, чекають від ділових поїздок не тільки те, що

вони зможуть укласти вигідну угоду, але й зможуть підвищити творчу активність в результаті зміни обстановки і набуття нових незабутніх вражень про країну, яку вони відвідали. Окрім проживання, конференц-залів, екскурсій, замовники хочуть бачити ексклюзивні пропозиції. Наприклад, поїздка в Чорнобиль – модна ідея для гостей з Азії та Америки [3].

На сьогодні розвиток ділового туризму в Україні дуже популярний, оскільки, Україна підписала угоду про асоціацію з Європейським Союзом, а також дуже вигідно розташована, тому що знаходиться на перетині важливих транспортних кордонів. Тому створення відповідної інфраструктури для ділового туризму дасть поштовх до активного економічного розвитку держави.

Основні цілі, задля чого вирушають у ділову подорож: проведення зустрічей і переговорів з партнерами; проведення нарад з керівництвом і колегами, представників філій і дочірніх структур; встановлення і налагодження ділових контактів; відвідини професійних заходів (виставок, конференцій і т. ін.) [4, с.45].

Діловий туризм є прибутковим видом бізнесу, адже більшу частину поїздок здійснюють саме великі організації і, відповідно, на це йдуть немалі гроші. І навіть у часи економічної кризи галузь залишається популярною. Не виключно, що можливе зниження в обсягах, але без ділових переговорів, які підвищують кваліфікацію семінарів, конгресів з розвитку, сучасному бізнесу не можливо обійтися [5].

Однак в Україні існує безліч проблем, які не дають розвиватись як туризму взагалі так і діловому туризму зокрема. Інфраструктурне й інформаційне облаштування тих чи інших об'єктів не відповідає сучасним вимогам. Матеріально-технічна база сфери туризму і курортів, зокрема, санаторно-курортних закладів, відверто кажучи застаріла. В Україні спостерігається недостача кваліфікованих кадрів туристичної галузі з відповідним світовим досвідом.

Сьогодні існує негайна необхідність оновити місця розміщення для ділових туристів України. За висновками дослідження міжнародних ділових організацій, столиця й інші місця України є далеко не на висоті за якістю ділової інфраструктури й обслуговування. Менше 20% українських готелів сьогодні відповідають вимогам світових стандартів за рівнем комфорту [6, с.167].

Тому для подолання проблем які заважають швидкому розвитку ділового туризму в Україні, потрібно удосконалити нормативно-правове законодавство в сфері туризму; розвивати, розширювати інфраструктуру (будувати великі бізнес центри не тільки в столиці, а й у великих обласних центрах); підвищувати вимоги до якості обслуговування, перевіряти кваліфікацію персоналу який працює в сфері ділового туризму тощо.

Без сумніву, якщо Україна буде входити до дедалі більшої кількості міжнародних організацій, буде заохочувати проведення європейських і світових форумів, спортивних змагань і чемпіонатів, то є всі шанси швидко змінити ситуацію на краще. І тоді в Україні є всі можливості стати діловою туристичною державою світового рівня.

Список використаних джерел:

1. Экономика и организация туризма: международный туризм: учеб. пособие / Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Исмаев и др. М.: КНОРУС, 2007. 576 с.
2. Кузик С.П. Географія туризму: навч. посіб. / С.П. Кузик. Київ: Знання, 2011. 271 с.
3. Нікітенко С.І. Діловий туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С.І. Нікітенко // Наукові праці. 2006. Т.52. Вип.39. С.139-143.
4. Гасиев М.П. Основы делового туризма и индустрии МІСЕ в России и за рубежом: сравнение и тенденции / М.П. Гасиев. Москва, 2014.145 с.
5. Діловий туризм – ефективний інструмент розвитку бізнесу.Режим доступу: <https://ukr.media/business/1810/>.
6. Головка О.М. Організація готельного господарства: навч. посіб. / О.М. Головка. Київ: Кондор, 2012. 167 с

УКРАЇНСЬКО-БРИТАНСЬКІ ВІДНОСИНИ: ЕТАПИ РОЗВИТКУ І СУЧАСНИЙ СТАН

Столяр Ю. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Малюта І. А.)

Взаємодія між Україною і Великобританією демонструє сотні прикладів інтенсивної співпраці. Повною мірою налагодження двосторонніх відносин стало можливим лише зі здобуттям Україною її державної незалежності.

Проте початковий етап українсько-британських відносин характеризувався певною мірою стриманістю британської сторони у розгортанні двостороннього співробітництва і взаємодії. Об'єктивним залишався факт другорядності британсько-українських відносин для Великої Британії.

Українським дипломатам було складно налагоджувати стосунки з британськими бізнесколами, оскільки їм бракувало досвіду спілкування з англійським середовищем. До того ж Велика Британія, зі свого боку, не прагнула особливо до поглиблення контактів з Україною, розглядаючи її сферою впливу Російської Федерації. Ще однією з причин поверховості двосторонніх відносин була відсутність стабільної в Україні валюти на початку 90-х років, високі рівні інфляції робили нашу державу зоною ризику [1].

Від самого становлення двосторонніх відносин наріжним каменем в українсько-британському спілкуванні постала проблема ядерної зброї. Велика Британія вкрай гостро сприймала успадкування Україною від СРСР третього за потужністю ядерного арсеналу у світі, який значно перевищував арсенал самої Британії. Після набуття Україною без'ядерного статусу відносини між двома державами суттєво потеплішали.

Центральне місце у співпраці України з Британією належить торгівлі. Великобританія завжди була одним з провідних торговельних партнерів України в Європейському Союзі. Основними галузями українського експорту до Британії є тканини та текстильні вироби, метали та металевий

брухт, хімікати. Імпортує Україна у Сполученого Королівства промислове обладнання, ефірні масла, косметику, ліки.

Важливим аспектом українсько-британських відносин є сфера інвестування. Як зазначив колишній Надзвичайний і Повноважний посол Сполученого Королівства в Україні Роланд Сміт, основні причини незначної кількості інвестицій в Україну полягають у податковій системі, корупції, неврегульованій законодавчій базі. Іноземні інвестори хочуть бути впевненими, що, вклавши гроші у будь-яке виробництво, вони одержать прибутки.

Надзвичайно перспективним є й співробітництво агропромислових комплексів двох країн, реалізація проектів у космічній та авіаційній індустрії, машинобудуванні, конверсійній промисловості, суднобудуванні, будівництві, секторі високих технологій тощо.

Станом на 01.07.2019 за обсягами інвестицій в українську економіку Британія посідає третє місце з 2 062,9 млн. доларів або 6,1% від загального обсягу інвестицій (3 місце після Кіпру та Нідерландів). Є кілька областей, де британська присутність особливо помітною важлива - харчова промисловість, видобуток нафти і природного газу, консалтинг, роздрібна торгівля. Це в свою чергу демонструє прогрес у торговельно-економічному співробітництві за останні 28 років. Проте британські інвестиції у розвиток економіки Польщі, для порівняння, втричі перевищують інвестиції в Україну [2].

Британський бізнес має такі перешкоди для ведення бізнесу в Україні: політична та економічна нестабільність, корупція, бюрократія і надмірне регулювання економіки, неефективні податкові та правові системи, проблеми із захистом прав інтелектуальної власності і відсутність транспортної інфраструктури. Очевидно, що ці проблеми не є винятковими для відносин з Великобританією, вони по суті універсальні у співпраці з будь-яким міжнародним партнером. Більш того, існують додаткові ризики, такі як окупація Криму та війна на сході.

2017 році уряд Великобританії визначив свої інтереси в Україні в такий спосіб: гарантування вирішення українсько-російського конфлікту у відповідності до міжнародного права; забезпечення ефективності внутрішніх реформ шляхом надання відповідної фінансової та технічної допомоги; перетворення України на надійного партнера на міжнародній арені; максимізація двосторонньої торгівлі в майбутньому [3].

Між іншим, інтереси України щодо Британії: максимальне залучення Великобританії в зміцнення обороноздатності і посилення тиску на Росію з метою виконання мінських угод під українським баченням і припинення окупації Криму; отримання допомоги для внутрішніх реформ; продовження британським урядом активної політики на міжнародній арені, не зважаючи на процес виходу з ЄС - тим самим Великобританія продовжує залишатися одним з основних міжнародних партнерів України; залучення британських інвестицій.

Поки що можна зазначити, що інтереси України і Великобританії є взаємодоповнюючими. Хоча в обох країнах достатньо скептиків, які не очіку-

ють кардинальних позитивних змін у відносинах між Україною і Великобританією, принаймні, до тих пір, поки британський уряд не завершить процес виходу з ЄС, а в Україні не буде здійснено реальні антикорупційні реформи, стабільне законодавство тощо.

Список використаних джерел:

1. Черінько Ігор Українсько-британські відносини: історія та сучасність. *Наукові записки*. №43. С. 313—321. URL : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/13024/25-Cherinko.pdf?sequence=1>.
2. Великобританія є четвертим найбільшим інвестором в Україні: аудит двосторонніх відносин. *Міжнародний фонд «Відродження»*. 03.07.2017. URL: https://www.irf.ua/novyny/gb_ukr_audit_bilateral_relations/.
3. Serhiy Solodkyi, Mykola Bielieskov Britain may be leaving the EU, but is not forgetting Ukraine | International relations audit. *Euromaidan Press: news and views from Ukraine*. 03.07.2017. URL : <http://euromaidanpress.com/2017/07/03/britain-may-be-leaving-the-eu-but-is-not-forgetting-ukraine-audit-of-international-relations/>.

ПОРІВНЯННЯ ТОВАРНО-СТРУКТУРНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД 2015–2019 рр.

Стороженко А. Д.

(Науковий керівник – к.держ.упр., Корягіна Т. В.)

З кожним роком Україна експортує іноземний товар та імпортує власний. Цікаво, що ж приваблює українців та чи не витіснить іноземний товар український.

Проаналізувавши, дані Державної служби статистики, можна проілюструвати дані щодо експорту та імпорту України у вигляді таблиці (табл.1) [1].

Таблиця 1

Експорт та імпорт товарів в Україні

Рік	Експорт (тис. дол. США)	Імпорт (тис. дол. США)
2015	38127149,7	37516443,0
2016	36361711,2	39249797,2
2017	43264736,0	49607173,9
2018	47334987,0	57187578,0
2019 (1 півріччя)	24468964,4	28205414,2

На основі даних таблиці 1 можна зробити висновки про те, що найбільша кількість експортованих та імпортованих товарів припадає на 2018 р. У 2019 році відбувся спад експорту та імпорту. Найбільша кількість експорту складає 47334987,0 тис. дол. США (2018р), а найменша - 24468964,4 тис. дол. США (2019р). Максимальний імпорт складає

57187578,0 тис. дол. США (2018р), а найменший - 28205414,2 тис. грн. США (2019р). Починаючи з 2015 року сума експортованих та імпортованих товарів збільшується, а в 2019 році спадає.

Загалом експортують та імпортують такі товари: продукти тваринного та рослинного походження, жири та олії різного походження, мінеральні продукти, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, шкури необроблені, шкіра вичинена, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, текстильні матеріали та текстильні вироби, взуття, головні убори, парасольки, перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, недорогоцінні метали та вироби з них, машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, прилади та апарати оптичні, фотографічні, різні промислові товари, твори мистецтва і т.д.

Протягом 2015-2019рр. Україна імпортувала більше товарів ніж експортувала. Це свідчить про те, що іноземний товар користується попитом в Україні. Так чи означає це те, що вітчизняний товар не приваблює українців? Звичайно ні. Як повідомляють інтернет-джерела українці починають надавати перевагу вітчизняній продукції: «Серед усіх проданих товарів в Україні минулого року (2018р) 53% склала вітчизняна продукція. За даними Держстату, серед продовольчих товарів 81% - з України, а серед непродовольчих – лише третина.Лідером продажів стали яйця, майже кожне продане куряче яйце було українським. За ними йдуть хлібобулочні вироби, цукор, м'ясо і птиця, вершкове масло, тваринні жири, борошно та безалкогольні напої. А от найменше продають вітчизняних фруктів, ягід, винограду та горіхів. Їхня частка – 36%».Найбільшим попитом користуються такі вітчизняні товари, як молочна продукція, морозиво та мінеральна вода. [2]

Отже, за даними Державної служби статистики в період 2015-2019рр., Україна експортує менше товарів ніж імпортує. Це пояснюється тим, що чим більший добробут українців, тобто заробітна плата, тим більше ми можемо імпортувати товарів, так як вітчизняного товару виробляється мало. [3] Тому вітчизняний товар користується попитом тільки коли його достатня кількість. Іноземний товар може співіснувати разом з вітчизняним не витісняючи його.

Для того, щоб вітчизняні товари користувалися попитом не тільки в Україні, а й у Європі треба налагодити зовнішньоекономічні зв'язки з державами, які у цьому зацікавлені. Доречним буде модернізувати технічне обладнання, покращити якість виробленої продукції та збільшити її обсяги, за рахунок популяризації товару в Україні. З'ясувати яким українським товарам у Європі віддається найбільша перевага та виробляти для експорту саме їх. Торговими партнерами України є Китай, Німеччина, США, Польща, Білорусь, Російська федерація, Франція, Італія, Туреччина, Швейцарія і т.д..[4]

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Стаття:Більшість проданих товарів в Україні були вітчизняними.
URL : <https://tsn.ua/groshi/bilshist-prodanih-tovariv-v-ukrayini-bulivitchiznyanimi-1333674.html>

3. Стаття:Зовнішня торгівля: чому купуємо більше, ніж продаємо.
URL : <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/vneshnyaya-torgovlya-pochemu-pokupaem-bolshe-chem-prodaem-1209954.html>

4. Стаття: ТОП-10 торгових партнерів України. URL :
<https://uteka.ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-top-10-torgovyx-partnerov-ukrainy>

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Ченцов В. В., Григораши О. В.

Проблема фінансування вищої освіти залишається у фокусі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Базилевича, Т. Боголіб, З. Варналія, В. Гейця, Т. Єфименко, В. Опаріна, К. Павлюк, В. Федосова, А. Чухна. Питання забезпечення освіти і науки фінансовими ресурсами неодмінно пов'язано із якістю надання освітніх послуг, що обумовлює рівень підготовки фахівців, які братимуть участь у розбудові країни.

Серед основних проблем фінансування вищої освіти в Україні є постійне скорочення обсягу державного замовлення на підготовку фахівців на фоні зростання видатків на вищу освіту у грошовому виразі (рис. 1).

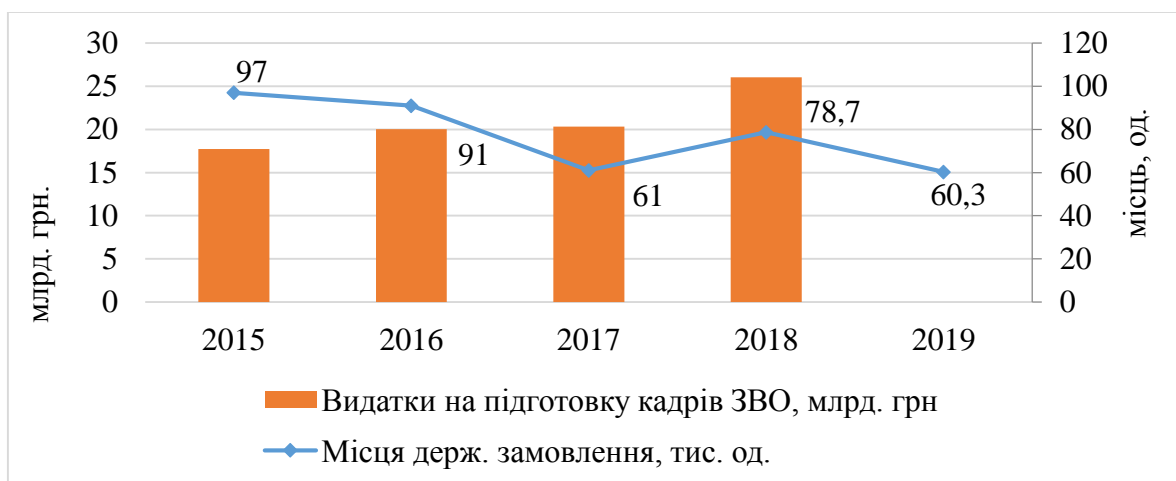


Рис. 1. Видатки на підготовку кадрів вищими закладами освіти III і IV рівнів акредитації у 2015-2018 рр.

Джерело: складено авторами на сонові [1]

Стійка тенденція до зменшення загального обсягу видатків на вищу освіту, недосконалість законодавчої бази в частині бюджетного фінансування, відсутній елемент прогнозування обсягів фінансування вищої освіти, відсутність у молоді відповідальності за вибір професії[2] не сприяють підвищенню зацікавленості вступників у здобутті вищої освіти, натомість

стимулюють молодь до навчання закордоном. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина [3].

Недостатнє фінансовезабезпечення вищихзкладів освіти в Україні з боку державита інші згадані проблеми, зумовлюють пошукальтернативних джерел фінансування, до якихварто віднести:

– плату за навчання або збори на відшкодування витрат на проживання та харчування, цеджерело широко використовується у країнах зперехідною економікою, а також і українськими вишами, що надають послуги платного навчання в межах ліцензійних обсягів;

– випуск облігацій, що почав використовуватись ЗВО під час економічної кризи. Впершевипуск облігацій здійснив Кембриджський університет у 2010 році, коли не знайшов іншогоспособу профінансувати університетське містечко (400 млн. ф. ст.), його ініціативу підхопилиГарвард і Принстон, які так змогли залучити2,5 млрд. дол. та 1 млрд. дол. відповідно;

– становлення підприємницьких університетів, що мали змогу комерціалізувати результатисвоєї наукової діяльності;

– приватизація та корпоратизація державних університетів, цей досвід широко розповсюджений у США, де університети можнарозглядати як великі корпорації із філіями поуському світу[5].

І. Світящук наводить три загальних підходи до фінансування вищої освіти вокремих країнах Європи:

1. Польща – Block grant. Немає обмежень на використання освітньої частини суми, проте кошти на наукові дослідження спрямовуються безпосередньо конкретним факультетам.

2. Франція – Block grant ділиться на окремі категорії призначення. Немає змоги переносити кошти з однієї групи витрат на іншу.

3. Англія, Нідерланди, Фінляндія – Block grant. Університет сам вирішує,як витратити отримані кошти[6].

При розподілі державного фінансування зростає кількість країн, що укладаютьдовготермінові угоди між міністерствами освіти й університетами, за якими права та обов'язки навчальних закладів, зокрема щодо ресурсіві кількості студентів, визначаються з можливимищорічними коригуваннями. Помітна тенденція,особливо у країнах Західної Європи, до виділення державного фінансування у вигляді блоковихгрантів, а не у формі постійного бюджету [6].

Список використаних джерел:

1. Видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету. Матеріали Державної казначейської служби України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>

2. Сало А. В.Пріоритетні напрями вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти в Україні [Текст] / А. В. Сало // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 80-84.

3. Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми і перспективи[Текст] / О. В. Ткачук // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 636– 641.

4. Білінець М. Ю. Фінансування вищої освіти в Україні: сучасні тенденції, проблеми та перспективи. — [Електронний режим]. — Режим доступу: <http://www.globalnational.in.ua/archive/4-2015/166.pdf>.

5. Савченко І Г., Чумак О. В. Модернізація державного механізму фінансування вищої освіти в умовах її реформування. Теорія та практика державного управління. 2017. № 3 (58). С. 1–6. URL : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/03.pdf>.

6. Варналій З. С. Стратегічні орієнтири удосконалення фінансування державних вищих навчальних закладів України. Стратегічна панорама. 2017. № 2. С. 81–88.

МИТНИЙ ПОСТАУДИТ: ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Скупенко А. О.

(Науковий керівник – Кийда Л. І.)

Митний пост-аудит допомагає оцінювати цілісність інформації, що надається в рамках самооцінки, та рівень відповідності законодавчим вимогам. Імпортер та експортер несе юридичну відповідальність за достовірність інформації, що надається митній службі, навіть, коли користуються послугами митного брокера для підготовки та подачі декларацій.

У Кіотській конвенції сказано, що пост-аудит – це форма митного контролю, яку здійснюють митні органи для перевірки правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, через вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом після завершення митного оформлення.

У 2013 році в Україні було створено підрозділ проведення митного аудиту. Його діяльність направлена, здебільшого, на контрольні заходи, що стосуються дотримання митного законодавства. До основних напрямків контролю належить: - правильність, своєчасність, достовірність визначення бази оподаткування та повноти нарахування, сплати митних платежів; - вірне визначення митної вартості; - правильна класифікація товару згідно з УКТ ЗЕД; - правильне визначення країни походження товарів; - законне та обґрунтоване звільнення від оподаткування.

Перед державою стоїть важке завдання – активізувати та модернізувати митну службу, найкращім засобом є звернутися до досвіду інших країн, було обрано такі країни: Америка, Франція, Болгарія

Усі компанії, що імпортують товари до США, підлягають аудиту - незалежно від їх розміру, сфери діяльності, імпортера-резидента чи нерезидента. СВР використовує стратегічний пошаровий підхід до управління ризиками, заснований на потенційному впливі недотримання, щоб краще

зосередити увагу на тих сферах імпорту, які можуть спричинити значні втрати доходу, завдати шкоди економіці США або загрожувати здоров'ю та безпеці американського народу. Митниця публікує перелік пріоритетних торговельних питань (ПТП), які періодично переглядаються та оновлюються. Наразі такі питання є тими, які митниця вважає високо-ризикованими: антидемпінгове мито, компенсаційний обов'язок, безпека імпорту, право інтелектуальної власності та інше.

Митний пост-аудит проводиться для ознайомлення з вашою операційною історією на предмет помилок дотримання вимог, погано визначених та задокументованих процедур внутрішнього контролю тощо. Аудит - це дослідне розслідування, яке може призвести до негативних наслідків, якщо буде виявлено щось незрозуміле. Митні органи часто проводять випадкові перевірки на місцях.

У Франції митний контроль здійснюється за двома напрямками:

1. Формальний (вибіркова перевірка відповідності наданої інформації, що зазначена у декларації).

2. Фундаментальний (перевірка правильності складання документів)

Болгарія – країна, яка посідає передове місце на балканському напрямку зовнішньополітичних інтересів України, тому варто дослідити в чому полягає митний пост-аудит у цій країні. В державі створено на базі Центрального митного управління Дирекцію наступного контролю, метою якої є впровадження методологічних рекомендацій щодо здійснення митного пост-аудиту.

До повноважень митних посадових осіб входить: здійснення обшуку та вилучення носіїв інформації, опечатування офісів, складів тощо.

Найліпші стандарти Європейського Союзу в митній справі занесено в Митні прототиби (Customs Blueprints) – комплекс заходів, що були розроблені митними експертами. Це стандарти, за якими можна орієнтуватися чи вірно функціонує митна адміністрація й вносити зміни у їх діяльність.

Одним із напрямів Митних прототипів є митний пост-аудит, який сприяє розвитку міжнародної торгівлі шляхом встановлення балансу між спрощенням торговельних процедур і забезпечення ефективного митного контролю та безпеки .

У порівнянні українських та європейських норм, за якими проводиться митний пост-аудит було зроблено такі висновки: Україна поступово переймає досвід митної справи у європейських країн та материкової Америки. Українське митне законодавство відповідає Кіотській конвенції, тому це дозволяє дуже спростити процедуру митного контролю. Митна служба України прагне до співробітництва з учасниками зовнішньої торгівлі для вдосконалення митного контролю.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України, 2012 // Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48. Ст. 552.

2. Віденов А. Митний пост-аудит: практика болгарських колег / А. Віденов, Н. Сідлецька// Митниця. 2010. № 12 (73). С. 26-27.

3. Єдинак Т.С., Єдинак В.Ю. Постмитний аудит як фактор забезпечення економічної безпеки країни: зарубіжний досвід та українська перспектива // Вісник академії митної служби України. 2008. № 4. С. 70-76.

РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сергієнко А. Е.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Петруня Ю.Є.)

В організаційній діяльності підприємства все більшого значення набувають мотиваційні аспекти, адже комерційний успіх будь-якого підприємства залежить в першу чергу від того, якою мірою співробітники реалізують свій професіональний потенціал. Не дивлячись на те, що існує велика кількість мотиваційних теорій та схем мотивування, для більшості керівників різних організацій проблема дієвості та становлення ефективного мотиваційного механізму персоналу в процесі стратегічного управління підприємством постає завжди. Особливу актуальність мотивація набуває сьогодні, в умовах світової економічної нестабільності. Перед Україною зберігається реальна загроза другої хвилі економічної кризи. Кризова ситуація загрожує компанії не тільки фінансовими проблемами та втратою своїх позицій на ринку, але й втратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу неможливо. Метою дослідження є вивчення специфіки формування мотиваційного механізму і його роль в стратегії управління.

Мотиваційний механізм являє собою комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних інструментів і методів спонукання до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики. Механізм мотивації до праці зумовлюється системою інтересів та стимулів. Мотиваційний аспект управління працею широко застосовується у країнах з розвинутою ринковою економікою. Мотиваційний механізм на підприємстві спрямований на виживання та досягнення успіху в умовах конкуренції. Функціонування цього механізму забезпечують мотиви конкуренції при створенні нової продукції і технології, підприємницькі стратегії, мотиви підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміну зовнішнього оточення, мотиви внутрішнього підприємництва, які забезпечують гнучкість управління і сприйняття нововведень на самому підприємстві.

Дієвий мотиваційний механізм повинен забезпечувати успішне перетворення набору факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій з лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес. Мотиваційний механізм управління поведінкою співробітників базується на таких чинниках, як сис-

тема формальних процедур і правил виконання функцій і робіт, призначених для досягнення мети фірми та уявлення менеджменту про реальні інтереси, мотиви, потреби людей, що працюють в організації, способах їх задоволення, значущих цінностях і нормах поведінки.

Основними складовими мотиваційного механізму на підприємстві є:

1) вдосконалення системи заробітної плати, надання можливостей працівникам брати участь у прибутках організації;

2) вдосконалення організації праці, що включає постановку цілей, розширення трудових функцій, збагачення праці, виробничу ротацію, застосування гнучких графіків, поліпшення умов праці.

На різних етапах ринкових перетворень мотиваційний механізм буде мати свою специфіку. Дієвість мотиваційного механізму може бути реалізована, перш за все, на основі його гнучкості, мобільності, поєднання мотивування працівників не лише на мікро-, але й макрорівнях. Зміни складних зв'язків елементів системи викликають відповідні зміни у системі мотивації.

У структурному відношенні мотиваційний механізм включає фінансово-економічні методи і важелі, певну структуру відповідальних працівників, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів тощо. Зокрема мотиваційний механізм на підприємствах регулюється державою за допомогою мотиваційної політики. В Україні існує безліч проблем, пов'язаних з мотиваційною політикою: проблема взаємодій з керівництвом, незадоволеність розміром заробітної плати, умовами побуту та праці в цілому на підприємстві. Головною перешкодою на шляху вирішення цих питань - небажання управлінського персоналу замислюватися про умови життя і праці людей, які безпосередньо створюють прибуток.

Для того щоб мотивація була ефективною і спрямовувалась на розвиток підприємства необхідно запровадити мотиваційний моніторинг. Мотиваційний моніторинг – це система постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності. Запровадження мотиваційного моніторингу є актуальним для більшості підприємств, адже на сьогодні вивчення потреб, інтересів мотиваційної спрямованості персоналу здійснюється на підприємстві епізодично, або взагалі відсутнє. Таким чином, розробка ефективного мотиваційного механізму має стратегічне значення для підприємств. Розуміння, формування і задоволення потреб персоналу є основою створення цього механізму, а отже вирішальним кроком до досягнення мети діяльності підприємства. Запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також, це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває можливості реалізувати свої можливості на світовому рівні.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ВІДТОКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Пономаренко О. С.

(Науковий керівник – к.держ.упр., доцент Черба В. М.)

Насамперед, проаналізуємо демографічні показники в Україні за останні роки, бо характер відтворення населення є важливим чинником формування людського капіталу в країні. На жаль, за останні 20 років населення України помітно скоротилось, смертність значно перевищувала народжуваність. Депопуляція є сталою тенденцією української демографічної ситуації. Найбільша чисельність населення - 52,2 млн осіб - була зафіксована в 1993 році, після чого розпочався процес її невпинного скорочення. На 1.04.2012 року в Україні мешкає 45,6 млн осіб (на 6,6 млн менше, ніж у 1993 році), а за прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України в 2050 році кількість населення України, ймовірно, становитиме 39,1 млн осіб. Серед причин зменшення населення слід назвати, зокрема :низьку тривалість життя. За даними Державної служби статистики середня тривалість життя в Україні становить 70,4 років (для чоловіків - 65,2 років, для жінок - 75,5 років), зростання відбувається дуже повільно, а за останні два десятиліття очікувана тривалість життя в Україні скоротилась, зменшення народжуваності та її збереження на низькому рівні [1]. За прогнозами демографів ООН у 2050 році сумарний коефіцієнт народжуваності становитиме в Україні 1,85, а за прогнозами національних експертів - 1,60. Загальна втрата населення за роки незалежності складає вражаючу цифру - 6,28 млн осіб. Для порівняння, сумарні втрати населення внаслідок голодомору 30-х років оцінюються фахівцями в 7-10 млн осіб [2]. Не менш важливим чинником становлення людського капіталу виступає рівень доходів населення, що виражається безпосередньо у заробітній платі, соціальних трансфертах та інших джерелах доходів. Низький рівень заробітної плати сьогодні не забезпечує умов, необхідних для повноцінного існування робітника та його сім'ї, що обмежує можливості доступу до якісної освіти, охорони здоров'я та інших благ, що негативно впливає на якість людського капіталу та перспективи його зростання. Аналіз системи формування заробітної плати в Україні свідчить, що саме кваліфікована праця у таких сферах як державне управління, освіта, охорона здоров'я, культура коштує в Україні найменше, перспективи становлення середнього класу через належну оплату кваліфікованої праці найманих працівників є в Україні сумнівними. Відповідно, спостерігається значна диференціація у виплаті зарплати за сферами діяльності. Україна, прагнучи втримати конкуренцію на світовому ринку за умов високої енерго- та матеріалоемності виробництва, зберігає низьку вартість робочої сили. І нині це є і чинником конкурентоспроможності українських товарів, і - непереборним бар'єром зростання продуктивності праці, розвитку виробництва, науково-технічного прогресу. Оплата праці в Україні характери-

зується високим ступенем регіональної диференціації у доходах, наприклад, між «найбіднішою» Тернопільською та «найбагатшою» Київською областями. Хоча можна говорити про певне зростання заробітної плати в останні роки, але є значна різниця у зростанні номінальної та реальної заробітної плати. Особливої актуальності в цьому контексті набуває питання підвищення мінімальної заробітної плати, яка є базою для розрахунку розмірів окладів, часових тарифних ставок, тощо. На жаль, рівень мінімальної заробітної плати в Україні, на початок 2019 року порівняно з європейськими країнами, є одним із найнижчих (140,512 євро - дані Держстат.) [3]. Таким чином, можна стверджувати, що в країні не створене належне регуляторне середовище формування оплати праці, що дає підстави для припущення, що державна політика не спрямовується на формування потужного прошарку суб'єктів малого та середнього підприємництва як соціальної основи середнього класу. Це ж стосується оплати праці кваліфікованих працівників - педагогів, медиків, науковців, які в розвинутих країнах так само належать до середнього класу. Щодо інтелектуальної підготовки то за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» Україна перебуває на нижчій, 51-й позиції. Причина - низька якість освіти й навчання на робочому місці. Зазначені фактори щороку впливають на зниження загальної оцінки країни. Якість освіти також не відповідає очікуванням роботодавців. Рівень випускників українських ВНЗ і очікуваний рівень кваліфікації молодих спеціалістів суттєво відрізняються. Згідно з результатами опитування керівників, що проводилось фондом "Ефективне управління" у 2018 році, кожен п'ятий роботодавець вважає низький рівень кваліфікації робочої сили проблемним фактором для власного бізнесу; 6% респондентів - найбільш проблемним [5]. Частину відповідальності за низьку кваліфікацію робочої сили несуть також і працедавці. Як виявилось, компанії не інвестують у підвищення кваліфікації та збереження персоналу. Середня оцінка підвищення кваліфікації персоналу є достатньо низькою - 3,15 бала порівняно із середньосвітовою - 3,96 [4]. З одного боку, гнучке регулювання ринку праці в Україні не накладає на підприємства додаткових зобов'язань щодо навчання персоналу. З іншого, добровільно працедавці не інвестують у персонал, зокрема, тому, що не вважають людський капітал своїм стратегічним ресурсом або конкурентною перевагою, а також тому, що планування частіше відбувається на короткотермінову, а не на довготривалу перспективу (наприклад, через високий рівень ризиків у країні). Таким чином, проаналізувавши процес формування і розвитку людського капіталу можна стверджувати, що головне багатство суспільства – це людський капітал з його індивідуальними цінностями, знаннями, відповідною кваліфікацією та надбаннями, є основою забезпечення розширеного відтворення благ та послуг, розвитку сучасного ринку праці та найбільш важливою умовою становлення ринкової економіки в Україні. Механізмом досягнення відповідної якості людського капіталу є інвестування, яке забезпечуватиме рівень освіти і науки, достатній для вико-

нання економічної функції та постійного відтворення інтелектуального людського капіталу. Сучасний стан відтворення людського капіталу України засвідчує наявність тут великої кількості проблем, зокрема, стосовно його формування та ефективного використання. Це потребує розробки та впровадження ринкової моделі розширеного відтворення високопродуктивної, конкурентоспроможної, високооплачуваної робочої сили. Тому системне дослідження процесу формування і ефективного використання людського капіталу держави сьогодні набуває пріоритетного значення в реформуванні вітчизняної економіки та забезпеченні її стабільного розвитку .

Список використаних джерел:

1. The Human Capital Report 2013. World Economic Forum - [Electronic resource] <http://reports.weforum.org/human-capital-index-2013/#=The World in 2017: ICT Facts and Figures: ITU> [Electronic resource] – <http://www.itu.int/en/ITUUD/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2017-e.pdf>.

2. Амосов О., Дегтяр А. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект / О. Амосов, А. Дегтяр // Публічне управління: теорія та практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х. : Вид-во «ДокНаука-ДержУпр», 2016. – № 3(7) – С. 164–172.

3. Арич М. І., Мостіпака О. В. Основні положення інвестування в людський капітал. [Електронний ресурс]. – URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=26838>

4. Бережний В. М., Кравчук Ю. Б., Овсієнко К. І. Розвиток людського капіталу – головна умова економічного зростання. [Електронний ресурс]. – URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29598>

5. Баранник Л. Б., Черба В. М. Розвиток соціального капіталу в Україні в умовах глобалізаційних викликів. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. № 4 (68). С. 41-51.

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Ісанишина Г. Ю., Чорна О. В.

Суспільство без бюджетних установ і організацій навряд чи можна уявити, як би стрімко не розвивались ринкові відносини з їх приватною власністю. В сучасних умовах заробітна плата стала головним елементом відтворювання робочої сили. Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Складовою всіх витрат, що здійснюються в бюджетних установах, є видатки на оплату праці, на які припадає у середньому від 60 % до 85 % сукупних витрат, що здійснюються ними. Найбільш поширеними в трудовому законодавстві є терміни «заробітна плата» та «оплата праці». Саме вони стали об'єктом більш ретельної уваги науковців. Але вчені досі не досягнули однаковості в розумінні змісту цих термінів.

Згідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» [1] заробітна плата є винагородою працівника за виконану згідно з трудовим договором роботу, яка обчислюється здебільшого у грошовому еквіваленті.

Заробітна плата робітникам та службовцям, внески на соціальне забезпечення, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії (якщо вони підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду), а також негрошові пільги (такі як медичне обслуговування, надання житла, автомобілів, а також надання безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг) для теперішніх працівників відносяться до короткострокових виплат працівникам [2].

Системи, форми та розмір оплати праці працівників встановлюються бюджетною установою самостійно у колективному договорі з дотриманням норм та гарантій, передбачених законодавством. Ця законодавча норма надає бюджетній установі значну свободу дій, та покладає на них велику відповідальність, адже ефективність праці цілком визначається, наскільки правильно і ефективно організують стимулювання діяльності установи.

Відповідно до статті 97 Кодексу законів про працю України [3] в основі розрахунку оплати праці бюджетної установи є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів.

Тарифні системи оплати праці використовуються для розподілу робіт у залежності від складності, а працівників – у залежності від кваліфікації та відповідальності за розрядом тарифної сітки. Вони являються основою формування розміру заробітної плати.

На основі постанови Кабінету Міністрів України №288 [4] розробляються галузеві схеми посадових окладів, які враховують специфіку і конкретні умови кожної бюджетної установи.

Посадовий оклад – це норма оплати праці керівників, фахівців, працівників за відпрацьований поточний місяць. Схема посадових окладів – це перелік посад і відповідних їм посадових окладів, які визначаються не у фіксованому розмірі, а у вигляді верхньої та нижньої межі посадового окладу за кожною посадою.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики містять докладні характеристики основних видів робіт із зазначенням вимог, що вимагається до кваліфікації працівника. Віднесення виконаних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційного розряду працівникам проводиться бюджетною установою згідно з тарифно-кваліфікаційним довідником за погодженням з уповноваженим колективом органом.

Штатно-окладна форма оплати праці передбачає встановлення кожному працівникові місячного окладу (ставки) відповідно до посади, яку він обіймає, та інших факторів. Для бюджетної установи встановлюється строго фіксований посадовий оклад. При цьому перевиконання працівником обов'язкової норми трудового навантаження не веде до підвищення заробітної плати.

Погодинна форма оплати праці установи характеризується тим, що має визначені норми оплати праці за одиницю часу, а саме нарахування заробітної плати залежить від фактично відпрацьованого часу.

Досить актуальною проблемою оплати праці в бюджетних установах є її диференціація. На сьогодні в Україні в галузях, де працюють найбільш кваліфіковані працівники (освіта, охорона здоров'я тощо) середньомісячна заробітна плата значно нижче середньої зарплати по країні.

Основними причинами диференціації заробітної плати працівників є відмінності в:

- розвитку галузей і територій;
- нормативно-правових умовах регулювання оплати праці;
- співвідношення попиту та пропозиції робочої сили на регіональних ринках праці за професіями, рівнями класифікації;
- складності, умовах праці;
- цінності посади;
- рівнях компетенції працівників тощо.

Таким чином, в Україні були і залишаються незадовільні співвідношення заробітної плати, а це означає, що заробітна плата не формується під впливом чинників, що визначають рівень оплати праці в світовій практиці: кількості і якості праці, результатів праці, а визначається належністю до певної сфери економічної діяльності. Цей факт призводить до підриву мотивації до праці.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР». – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
2. МСБОДС 25 «Виплати працівникам». – URL : http://195.78.68.18/minfin/control/publish/article/main?art_id=80965&cat_id=83024
3. Кодекс законів про працю України редакція від 20.01.2018 р. №322-08. – URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2016 р. №288 «Про підвищення оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України». – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/288-2016-%D0%BF>

АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Бардаков В. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Тараненко В. Є.)

Обраний Україною європейський курс потребує детінізації економіки та запобігання шахрайству в податковій системі. Що зумовило створення та розвиток системи електронного адміністрування податків, тому що дана система відіграє важливу роль в автоматизації податкової системи та фун-

кціонуванні держави загалом. Оскільки податок на додатну вартість (ПДВ) є одним з найбільш бюджетоутворюючих та складних податків і являється головним джерелом наповнення державного бюджету України питання вдосконалення системи адміністрування ПДВ в Україні залишаються актуальними і потребують подальших наукових досліджень.

В Україні з 1 січня 2015 р., в результаті набуття чинності закону України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» почала працювати система електронного адміністрування податку на додану вартість.

Система електронного адміністрування ПДВ (СЕА ПДВ) спрямована на забезпечення обліку адміністрування ПДВ в електронній формі та являє собою сукупність організаційних та технічних засобів. Центральним елементом СЕА ПДВ – є рахунок відкритий платнику ПДВ в Казначействі, на який перераховуються кошти у сумі, необхідній для досягнення розміру суми податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні (ПН) та/або розрахунки коригування (РК) в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) [1]. Така сума називається реєстраційним лімітом, який розраховується в автоматичному режимі, збільшуючись на суму ПДВ отриманих ПН або на суму надходження коштів на даний рахунок та зменшуючись на суму ПДВ виданих ПН.

Досвід використання даної систему виявив низку переваг, серед яких:

- створення єдиного реєстру, в якому міститься інформація стосовно всіх зареєстрованих ПН та РК до них;
- економії часу платників ПДВ в результаті скасування паперової форми ПН;
- зменшення кількості випадків порушення контрагентами термінів реєстрації ПН;
- можливість у будь-який момент часу дізнатися суму, на яку платник податку може зареєструвати податкові накладні (суму реєстраційного ліміту);
- можливість ефективно боротися з ухилянням від сплати ПДВ та інших податків і привело до зменшення їх оптимізації.

Проте, як і кожній системі, СЕА ПДВ має й притаманні їй недоліки, до яких відносяться:

- покладення обов'язку контролю за правильністю складання ПН на покупця;
- труднощі при реєстрації РК до ПН, часті незрозумілі квитанції з відмовою реєстрації;
- збої та помилки в роботі як СЕА ПДВ, так і електронного кабінету платника податку в цілому;
- постійні зміни форм ПН, РК та декларації з ПДВ до яких треба швидко пристосовуватись;
- ускладнене адміністрування та невідшкодування ПДВ з бюджету.

Отже, впровадження СЕА ПДВ спростило контроль податкових органів за розрахунками з ПДВ, та призвело до економії витрат часу як подат-

кової служби та і платників податку, але разом з тим, система має свої недоліки, основним з яких є нестабільність роботи електронного кабінету, які активно виправляються та удосконалюються. Так починаючи з 2015 року було двічі змінено форму податкової накладної, розрахунку коригування до податкової накладної та податкової звітності з ПДВ, останні зміни були затвердженні 01 грудня 2018 р.. Також після незалежної оцінки експертами було доповнено та удосконалено електронний кабінет платника податку. До позитивних змін слід також віднести визначення граничних строків реєстрації ПН та РК залежно від дати їх складання. Так, з 01.01.2017 р. реєстрація у ЄРПН має бути здійснена:

- для ПН/РК до податкових накладних, складених з 1 по 15 день (включно) календарного місяця – до останнього дня (включно) місяця, в якому вони були складені;

- для ПН/РК до податкових накладних, складених з 16 по останній день (включно) календарного місяця – до 15 числа (включно) місяця, наступного за місяцем, в якому вони були складені [2].

Однією з найважливіших змін в роботі системи електронного адміністрування ПДВ є визначення критеріїв оцінки ступенів ризику, через які може зупинятися реєстрація податкових накладних.

При цьому у разі блокування ПН платник ПДВ надає до контролюючого органу письмові пояснення та/або копії документів даної операції. Які розглядаються податковою комісією. Яка приймає рішення про реєстрацію ПН (РК) в ЄРПН або відмову у реєстрації такої ПН (РК) в ЄРПН. Дане рішення надсилається платнику і може бути оскаржено в судовому порядку.

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що головною метою впровадження СЕА ПДВ вдосконалення механізму адміністрування ПДВ для детінізації економіки в країні та запобігання шахрайству шляхом незаконного отримання відшкодування ПДВ із бюджету. Уряд намагається створити досконалий механізм адміністрування ПДВ, який вже приносить позитивні результати, проте для система адміністрування ще потребує вдосконалення, які повинні враховувати як інтереси держави в особі податкових органів, так і платників податків та бути націленими на підвищення ефективності функціонування цього податку, на його фіскальній достатності та справедливості.

Список використаних джерел:

1. Закону України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

КІЛЬКІСНА ТА ЯКІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Девезенко Д. О.

(Науковий керівник – к.держ.упр., Корягіна Т. В.)

За роки незалежності Україна зазнала багато змін, що в певній мірі вплинули на всі соціально-економічні сторони життя суспільства. Високий рівень бідності населення, що мав зростаючий чи спадаючий характер в певні проміжки часу, обумовлені історичними подіями, пригальмовував розвиток будівництва в Україні. Разом з тим наявне житло застарівало, руйнувалося та втрачало свою можливість задовольняти базові потреби людини, які є життєво необхідними (якісний сон, захист від опадів та вологи, регулярне харчування). Більшість українців зіштовхувалися з такими проблемами: непрацездатний санвузол, недосконалий обігрів в опалювальний сезон, перебої з водо-, електропостачанням, зношені газові труби. [1. с.89].

Право на житло належить до базових соціально-економічних прав людини (п. 1 ст. 25 Загальної декларації прав людини), воно гарантоване Конституцією України (ст. 47). Таким чином, неспроможність держави забезпечити населення країни достатньою кількістю якісного, доступного житла є соціальною проблемою, що має вирішення лише на макроекономічному рівні [2].

Нестача коштів в потенційних забудовників та в державі пригальмовує темпи будівництва чи реконструкції житла. Реалії сьогодення змушують населення житлову проблему вирішувати самотійно.[3.с.244].

За даними державної служби статистики на момент 1 січня 2018 року в Україні зареєстровано 9 137 304 житлових будинків, з них в ветхому стані 44 859 будинків, 16 505 в аварійному стані та 7566 гуртожитків. [4].

Люди, що вимушені жити в таких умовах не мають змоги самотійно змінити своє місце проживання. В сучасних ринкових умовах усе житло має майже непід'ємну ціну, як наслідок низький рівень доступності житла. Але, через невелику пропозицію, попит залишається високим, не дивлячись на ціну.

До основних факторів, які впливають на рівень доступності житла, та основних передумов попиту на доступне житло можна віднести наступні:

- Фінансова неспроможність пересічної людини до купівлю нерухомого майна. З урахуванням витрат на їжу, комунальні послуги чи раптове медичне обслуговування, більшість населення не має можливостей придбати житло без сторонньої допомоги;

- Стан житлового фонду. Більшість житлових будівель дісталися сучасній Україні «в спадщину» від Радянського Союзу. Це говорить про фактичне зношення споруд, зменшення їх міцності. Таким чином, ігнорування зношення привиде до повної функціональної непрацездатності;

- Повільний(сформований) ринок нерухомості. Через невелику конкуренцію на ринку нерухомості, з причини її дефіциту, простежується збільшення ціни за метр квадратний. При цьому, маю за необхідність зазначити, що з причини підвищеного попиту на однокімнатну нерухомість її ціна має

тенденцію наближення до двокімнатної. Разом з тим складається тенденція зведення «елітних» новобудов, що відразу зазначає свою недоступність для бідного чи середнього прошарку населення.

Житло вважається доступним, якщо відповідає нижче перерахованим параметрам:

- Співрозмірність. Загальна площа повинна буди комфортною за розміром для всіх членів сім'ї. Співвідношення одна кімната на одного члена сім'ї є найбільш прийнятне для комфортного та здорового співіснування.

- Задовільний фізичний стан житла. Помешкання не має бути аварійним, в ньому повинно бути інженерне обладнання в працюючому стані, включаючи теплоізоляцію, енергопостачання, водопостачання та інші.

- Доступність, тобто спроможність фінансових надходжень сім'ї покрити вартість житла, не завдаючи серйозного дисбалансу в бюджеті.

Ця проблема має вирішення через застосування економічних важелів державою задля розширення можливостей громадян, що не мають достатнього заробітку, на ринку житла. До таких заходів сприяння маю за необхідність впровадити:

– законодавчий захист мешканців від раптового зростання цін на оренду, від необґрунтованих виселень, а також від непропорційно високих цін на житло;

– державне будівництво соціального житла для уразливих категорій населення, законодавчо потрібно зобов'язати приватних будівельних інвесторів виділяти державі певний процент житла у новобудовах під соціальне житло;

– законодавче встановлення верхньої межі процента доходу, який домогосподарство може витратити на оплату житла, субсидії для домогосподарств, у яких ця межа є перевищеною..[З.с.246].

Висновки. Ринок нерухомості, а саме житла, став майже закритим для фінансово слабких прошарків населення. У таких випадках необхідне державне втручання. Заходи, що спрямовані на полегшення доступу до житла відносяться до соціального забезпечення населення. Отже бачу доцільним введення механізмів регулювання житлового ринку, з метою забезпечити бідних громадян доступним житлом.

Список використаних джерел:

1. Рябчук А. М. Незадовільні житлові умови як наслідок комерціалізації ринку житла у пострадянській Україні //Економіка України. – 2014. – №. 8. – С. 88-96.

2. Конституція України: офіц. текст. Київ: КМ, 2019. Ст. 47

3. Кравчуновська Т. С. и др. Проблеми і перспективи будівництва доступного житла в Україні //Строительство. Материаловедение. Машиностроение. Серия: Инновационные технологии жизненного цикла объектов жилищно-гражданского, промышленного и транспортного назначения. – 2013. – №. 69. – С. 242-246.

4. Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Биков Б. Д.

В умовах бюджетної децентралізації важливим постає питання забезпечення сталого розвитку територіальних громад. Результатом реформування бюджетної системи є перехід від принципу централізованого керування ресурсами до місцевого, основним завданням якого є створення фінансово незалежних територіальних громад, адже фінансова самодостатність є одним з ключових елементів забезпечення сталого розвитку. Сутність сталого розвитку громади полягає у створенні умов не лише для забезпечення власних поточних потреб, а й для розробки довгострокових проєктів, спрямованих на розвиток інфраструктури громади. Тому для його досягнення необхідно створити ситуацію, за якої територіальна громада отримує стабільно достатню кількість ресурсів задля покриття своїх потреб та створення стратегії розвитку, що передбачає довгострокове планування та реалізацію проєктів.

Аналізуючи нинішній стан об'єднаних територіальних громад, чітко видно, що рівень фінансової самозабезпеченості не відповідає вимогам сталого розвитку. Перед органами місцевого самоврядування постала проблема недостатності бази для сталого розвитку, а й іноді і для виконання покладених на них функцій. В таких умовах виникає ситуація погіршення якості виконання обов'язків з боку органів місцевого самоврядування та установ комунальної власності.[1, с.107].

При реформуванні системи місцевих фінансів необхідно проводити заходи з забезпечення механізму самодостатності територіальних громад та їх подальшого саморозвитку. У цьому контексті постає питання забезпечення стабільного потоку дохідної частини бюджетів територіальних громад, що є запорукою успішної діяльності громади. За таких умов важливим кроком стає не лише фінансова автономія громад, а й автономія у прийнятті рішень щодо вибору пріоритетних напрямків використання коштів. Це дозволяє створювати стратегію розвитку з урахуванням початкових умов (як інфраструктурних, так і фінансових). Звідси виникає проблема оптимального використання наявних коштів та раціонального користування наявними активами.

Розглядаючи питання забезпечення фінансовими ресурсами сталого розвитку громади, варто усвідомлювати тісний зв'язок між рівнем доходів та рівнем забезпеченості, тому роль власних податкових надходжень є надзвичайно високою, і зміцнення податкових доходів залишається пріоритетним напрямком для органів місцевого самоврядування. Забезпечення сталого розвитку необхідними ресурсами означає достатність та своєчасність

отримання доходів, що досягається створенням сприятливих умов для ведення економічної діяльності, результатом якого є розвиток приватного сектору економіки, а отже й збільшення податкових надходжень. Збільшення надходжень за рахунок стимулювання економіки є складним способом покращення фінансового стану місцевого бюджету, але саме такий спосіб є найбільш дієвим та правильним з точки зору стратегічного планування, оскільки забезпечує притік коштів у довгостроковій перспективі.[2].

Недостатній рівень забезпеченості громади фінансовими ресурсами призводить до проблем з реалізацією функцій органів місцевого самоврядування. У разі недостатності власних надходжень до місцевого бюджету, територіальна громада змушена отримувати дотації для відновлення рівня забезпеченості. Однак ця стратегія не є вірною, адже дотація, що покриває нестачу у поточних ресурсах представляє собою боротьбу з наслідком проблеми, а не з її причиною. Надходження дотацій у розмірі, необхідному для покриття потреб не вирішуватиме проблему, а лише підтримуватиме діяльність громади. Аналізуючи соціально-економічний стан дотаційних громад, необхідно шукати шляхи виходу громад з такого кризового стану через впровадження економічних програм, що стимулюватимуть розвиток громади та дозволять досягти фінансової автономії у майбутньому. У такому випадку територіальна громада має виступати стимулюючим фактором для розвитку підприємництва та будь якої іншої економічної діяльності, що у перспективі дає збільшення податкової бази, а отже й збільшення податкових надходжень.

Разом з тим, маючи не лише фінансову автономію, а й автономію у прийнятті рішень, органи місцевого самоврядування повинні створювати стратегію сталого розвитку, базуючись на наявних ресурсах та можливих залучених активів, що дозволить покращити соціально-економічний стан громади. Питання залучення коштів на місцевому рівні також дає змогу впливати на сталий розвиток територіальних громад за умови раціонального використання фінансового та адміністративного ресурсу.

Таким чином, сталий розвиток досягається шляхом поєднання фінансової автономії, сприятливих соціально-економічних умов та адміністративного ресурсу. Зважаючи на низький вплив органів місцевого самоврядування на обсяги власних доходів, пріоритетними напрямками виступають стратегії управління наявними ресурсами та стратегія адміністративного впливу для створення змін соціально-економічного стану у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел:

1. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С. М. Серьогін, Ю. П. Шаров, Є. І. Бородін, Н. Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. –Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 276 с.

2. Патицька Х.О. Нарощення податкового потенціалу об'єднаних територіальних громад у контексті забезпечення їх фінансової спроможності. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 21. С. 42-46.

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВІД МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Коломієць М. С.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Коляда С. П.)

На теперішній час, коли рівень відкритості економіки України доволі значний, зовнішньоекономічна діяльність країни є чинником її економічного розвитку. Спираючись на це, доволі вагому роль виконує митна політика, зокрема завдяки процедурам стягнення податків з зовнішньоекономічної діяльності підприємств міжнародної торгівлі і не тільки, так як надходження від адміністрування митних платежів займають високу нішу у структурі державного бюджету України.

Митна політика – це система принципів та напрямків діяльності країни у напрямку захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки та цілісності України, врегулювання міжнародної діяльності, захисту національного ринку, вдосконалення економіки України та її включення до світової економіки. Національна митна політика є частиною національної економічної політики.

Угода про Асоціацію з Європейським Союзом вимагає обов'язкового запровадження безлічі законоположень митного законодавства Європейського Союзу. Зокрема, в митне законодавство України повинні бути запроваджені 70-80% положень Митного кодексу Європейського Союзу. Важливим показником розвитку митної політики в Україні є взаємодія між митними органами та платниками податків. Основний етап для розвитку митної системи України є повна автоматизація митного оформлення товарів, це означає максимальне виключення «людського фактору» при здійсненні митних процедур, що як наслідок повинно максимально зменшити корупційну складову в діяльності митних органів. У митній політиці, Україна повинна відмовитися від переважання тарифних обмежень та ставити пріоритети до нетарифного регулювання, як це розповсюджено по всьому світі.

Теперішня зміна відсотків митного оподаткування утворює доцільне середовище для виробництва продукції на внутрішньому ринку України порівняно з її імпортом. На мою думку, доцільнішою є позиція країни, за якої використання зменшення митного податку має використовуватися не до всіх груп продукції, а тільки до тих, які зосереджені на подальший розвиток українського виробництва. Започаткування цього підходу на дасть можливість, з однієї сторони, створити доцільне середовище для максимізації ввезення продукції, а з другого – значно зменшить кількість правопорушень в митній політиці. Також, на мою думку, рекомендується продовжити роботу щодо поступового зменшення відсоткових ставок імпортного мита на тех-

нічне устаткування, яке не виробляється на внутрішньому ринку України, при збереженні протекційних імпорتنих митних зборів на міжнародне конкурентне устаткування, яке створюється національними виробництвами.

Якщо залишити ставки митних зборів зосередженні на фіскальну мету це призведе до зростання цін і, паралельного, навантаження на користувача. Наступним негативним ефектом збереження високих ставок є значний ступінь ризику порушення митного законодавства з метою зменшення ставок митних платежів, потрібних до оплати в національний бюджету.

Також необхідно враховувати, що митні тарифи мають ряд негативних аспектів:

- вони знижують економічний розвиток держави;
- тариф призводить до зростання податкового навантаження на населення;
- тариф на імпорتنі товари непрямо впливає на експорт країни.

Але існують і позитивні риси:

- тариф – це захисна функція тих сфер, що зароджуються;
- тариф стимулює виробництво продукції національними товаровиробниками;
- тариф сприяє поповненню державного бюджету країни.

Одна з основних проблем, яку потрібно вирішити у митно-політичному регулюванні як найшвидше, – це запровадження європейських норм і принципів, щонайбільше дасть змогу створення єдиних стандартів у галузі митної політики і вирішення питань, пов'язаних з об'єднанням до міжнародних конвенцій із гармонізації й полегшення митних процедур, а також зможе допомогти упорядкуванню приблизенні митного законодавства і митної політики, які застосовуються в нашій країні, до країн Європейського рівня.

Для зміцнення міжнародної діяльності України слід направити свої сили на розвиток експортного потенціалу. Під експортним потенціалом ми розуміємо можливість державної економіки створювати конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на європейських ринках за умов безупинного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем.

Проаналізувавши вплив митної політики на зовнішньоекономічну діяльність підприємств міжнародної торгівлі на теперішній день, можна сказати, що існують реальні проблеми та відсутність рівноваги у державній економіці, що знижує потенціал українського експорту та імпорту. Але, продовжуються процеси розвитку митної політики відповідно до європейських норм, зосереджується увага розвитку нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств міжнародної торгівлі і не тільки, зменшуються ставки ввізного мита на технологічне обладнання яке не має національних аналогів. Тому, перспективною формою втілення планів для подальшого розвитку митної політики та її впливу на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності є зміна національного митного законодавства та його поступове наближення до світових норм.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Закон України «Про Митний тариф України» від 2014, № 20-21, [Електронний ресурс]. Режим доступу :<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
3. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/rezalt/91662.html>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЗА ДНІ ТИМЧАСОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ В УКРАЇНІ

Гненний А. Ю.

(Науковий керівник – д.е.н, професор Жадько К. С.)

Негативні наслідки тимчасової втрати працездатності стосуються як працівника, так і роботодавця. Окрім втрати здоров'я, найманий працівник недоотримує заробіток, зокрема якщо він має малий страховий стаж. Роботодавець також несе фінансові втрати, адже перші п'ять днів непрацездатності оплачує саме він. Окрім того, непрацездатність призводить до скорочення обсягів виробництва продукції або несвоєчасного виконання робіт чи надання послуг. Як наслідок, знижується конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Ст. 1 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» визначає, що непрацездатні громадяни – особи, які досягли встановленого законом пенсійного віку або визнані інвалідами, у тому числі діти-інваліди, а також особи, які мають право на пенсію у зв'язку з втратою годувальника відповідно до цього закону[1].

У свою чергу, Закон України «Про зайнятість населення» надав визначення поняттю «працездатна особа», відповідно до якого – це особи віком від 16 років, які проживають на території України і за станом здоров'я здатні до активної трудової діяльності [2].

Тобто, ці два поняття потрібно розглядати в сукупності. Отже, можна сказати, що працездатними є особи, які здатні до трудової діяльності, а особи, які втратили таку здатність з різноманітних причин, вважаються непрацездатними.

Тимчасова непрацездатність – непрацездатність при якій зміни зі станом здоров'я мають тимчасовий або оборотний характер і одужання очікуються найближчим часом. За характером тимчасову непрацездатність поділяють на повну або часткову. Якщо людина не може виконувати ніякої роботи внаслідок захворювання і потребує спеціального лікувального режиму, то такий вид тимчасової непрацездатності вважається повним. Якщо людина може виконувати менший обсяг роботи або працювати в полегшених умовах, то вважається, що вона частково втратила працездатність.

Оскільки, наймані працівники підприємства підлягають обов'язковому соціальному страхуванню, тому вони мають право отримувати соціальні виплати при настанні страхових обставин.

Розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю залежить від страхового стажу застрахованої особи. Допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю оплачують у таких розмірах:

Незалежно від страхового стажу допомогу (лікарняні) виплачують у 100-відсотковому розмірі: особам, віднесеним до 1-4 категорій чорнобильців; одному з батьків (або особі, що їх заміняє), який доглядав за хворою дитиною у віці до 14 років, що постраждала від Чорнобильської катастрофи; ветеранам війни; жертвам нацистських переслідувань.

На підставі рішення комісії із соціального страхування бухгалтерія нараховує суму допомоги по тимчасовій непрацездатності. Нарахування здійснюється на основі таких показників:

- 1) страховий стаж застрахованої особи;
- 2) розрахунковий період, за який обчислюється середня зарплата;
- 3) максимальна сума (гранична величина) заробітної плати;
- 4) середньоденна заробітна плата.

Згідно абзацу першого п.2 Порядку № 1266 «Сума страхових виплат застрахованій особі та оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця обчислюється шляхом множення суми денної виплати, розмір якої встановлюється у відсотках середньоденної заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) залежно від страхового стажу, якщо його наявність передбачена законодавством, на кількість календарних днів, що підлягають оплаті» [3].

Оскільки раніше, використовувався такий показник, як кількість робочих днів на підприємстві, що припадають на період тимчасової непрацездатності, а зараз страхові виплати нараховуються за період, який визначається в календарних днях, то ми можемо спостерігати кардинальні зміни у нарахуванні лікарняних. Допомога по тимчасовій непрацездатності надається застрахованій особі у формі матеріального забезпечення, яке повністю або частково компенсує втрату заробітної плати (доходу) та виплачується Фондом соціального страхування України (далі – Фонд) застрахованим особам починаючи із шостогодня непрацездатності за весь період до відновлення працездатності або до встановлення інвалідності МСЕК незалежно від звільнення, припинення підприємницької або іншої діяльності застрахованої особи в період втрати працездатності (ст. 22 Закону № 1105). Оплата п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві, здійснюється за рахунок коштів роботодавця.

Розрахунок допомоги по тимчасовій непрацездатності та оплата п'яти днів тимчасової непрацездатності (далі – лікарняні) проводиться за однаковим алгоритмом.

Підставою для призначення лікарняних і декретних є виданий у встановленому порядку листок непрацездатності (ст. 31 Закону № 1105).

Проаналізувавши особливості формування оплати праці за дні тимчасової непрацездатності в Україні виявили, що основна причина виникнення цієї проблеми – не вміння громадян користуватися правами, закріпленими у Конституції України, недостатній рівень правової освіти, відсутність правосвідомості та поваги до Закону, як у найманих працівників, так і у роботодавців.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» 09.07.2003 1058-IV, URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

2. Закон України «Про зайнятість населення» 05.07.2012 5067-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

3. Постанова від 26 вересня 2001 р. № 1266. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/439-2015-%D0%BF/print>

MEDIA AND ECONOMIC GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS

Ahapova V. V.

*(Research advisor – Ivashina O. F, Full Professor,
Doctor of Economic Sciences)*

A wide variety of social sciences studies are devoted to a relation between media activity and different aspects of development (economic, cultural, social, political). A review of the literature has shown that relationship between the media and economic processes is investigated in various aspects, both at the micro and macro levels. Based on the quantity measurement of empirical data, researches resulted in the evidence both deep association and almost non-existent causality ((Veiga, Veiga, and Morozumi 2017), (Alam and Shah 2013), (Khan et al. 2013), (Tran, Mahmood, and Khrapavitski 2011), (Guseva et al. 2008) etc.). Although a considerable amount of research has been devoted to study the impact of media on the economic process, fewer attempts have been made to investigate the differences between countries in general. Continuing the direction of econometric modelling of the mentioned relationships, we intend to focus on the differences between the groups of countries, depending on the level of income.

In this paper, we present the preliminary results of the panel data models' linear regressions on economic growth and a set of variables, represented with the press freedom, institutional environment, ITC indicators and FDI.

For our analysis, a panel data set of 180 countries in 2000, 2005, 2010, 2015 was used. For the reason of capturing differenced, we divided countries into the four groups by criteria of national revenues level, gross national income (GNI) per capita, according to the World Bank methodology.

The aim of our study is to evaluate the impact of media activity, which expressed in terms of press freedom on economic growth alongside with other factors and find differences between the four groups of countries we mentioned above (low-income economies, lower-middle-income, upper-middle-income and high-income). Therefore, a non-random sample is selected. The regression analysis for the purpose of this study is specified as a panel regression model since it employs both time series and cross-sectional data.

We run two panel data analysis models, fixed effects and random effects models, and examined their output with Hausman's specification test, which pointed fixed effects model as more efficient for presented data set. Our adjusted for multicollinearity model is as follow for fixed effects model (1):

$$GDP_ppp_pc_{it} = \alpha_i + \beta_1 PFI_{it} + \beta_2 use_Int_{it} + \beta_3 Reg_Q_{it} + \beta_4 FDI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

where i represents each country in the panel and t indicates the time period; β_k is the coefficients for k -variable; ε_{it} denotes the error term; α_i is a fixed effect specific to country or time period that is not included in the regression. GDP_ppp_pc – measure of growth in determined time period (gross domestic product per capita based on purchasing power parity, current US\$); PFI – Freedom of Press Index (points of 100-point scale in reported period); use_Int – individuals using the Internet (as a percentage of the country population); Reg_Q – Regulatory Quality, aggregated estimate (from -2.5 to 2.5); FDI – Foreign Direct Investment Inflows of current period (percentage to GDP measured in current prices).

Though previous studies ((Alam and Shah 2013), (Guseva et al. 2008), (Norris and Zinnbauer 2002)) found a fairly close relationship, based on results of this study we can assume that associations between media activity represented with the press freedom indicator and economic growth reflected with GDP per capita have no undisputed linear connection not at the consolidated panel data level, nor at the level of country groups. Although being negatively correlated considering Pearson's correlation matrix, the press freedom has positive standardised coefficients in the consolidated model and in the three of four group-specified models (Table 1). This could be explained with the multifactorial nature of obtained models and a presence of unobserved influences. Moreover, only upper-middle-income and high-income economies have significant results of standardised coefficients estimates. At the same time, the Internet penetration is essential for the economic development of all country groups and strengthens the association.

Further research is suggested to determine or reject a presence of a nonlinear association between economic growth and media activity as well as differences between countries. Moreover, some other aspects to be covered are changes over time in order to fix how rapid development of the ITC promotes or suppresses the influence of media on the economy. Very tentatively we assume that mentioned relations are weakening.

Table 1

Fixed effects result with robust standard errors by country group

GDP_ppp_pc	Low income	Lower middle income	Upper middle income	High income
PFI	1.050	-3.384	105.3***	201.5*
	(3.984)	(11.56)	(39.369)	(101.985)
use_Int	54.52***	87.08***	137.184***	228.982***
	(10.756)	(7.788)	(10.813)	(22.72)
Reg_Q	51.75	92.08	2598.4***	7187.1***
	(142.276)	(316.388)	(931.634)	(2000.681)
FDI	-0.365	16.10	9.801	5.267
	(0.685)	(10.585)	(8.612)	(18.954)
Constant	1134.8***	3156.6***	2947.7*	9196.238*
	(188.093)	(650.710)	(1756.795)	(3834.376)
N	107	173	216	214
R² within	0.560	0.671	0.687	0.603
R² between	0.325	0.186	0.169	0.314
R² overall	0.328	0.342	0.350	0.320
adj. R²	0.387	0.548	0.568	0.458
F	15.26	39.92	64.81	35.09

Note: Standard errors in parentheses; * p<.05, ** p<.01, *** p<.001.

References:

1. Alam, A. and Shah, S. Z. A. 2013. The Role of Press Freedom in Economic Development: A Global Perspective. *Journal of Media Economics* 26(1): 4–20. doi: 10.1080/08997764.2012.755986
2. Guseva, M., Nakaa, M., Novel, A., Pekkala, K., Souberou B., and Stouli S. 2008. *Press Freedom and Development*. UNESCO.
3. Khan A. Y., Razi A., Mirza R., Mazhar S., Amjad A., and Shafique U. 2013. Impact of mass media in Pakistan on social, ethical and economic grounds. *International Journal of Economics and Research* Vol. 4 (issue 3): 1-20.
4. Norris, P. and Zinnbauer, D. 2002. *Giving Voice to the Voiceless: Good Governance, Human Development & Mass Communications*. Human Development Occasional Papers (1992-2007): HDOCPA-2002-11, Human Development Report Office (HDRO), United Nations Development Programme (UNDP).
5. Tran, H., Mahmood, R., Du, Y., and Khrapavitski, A. 2011. Linking measures of global press freedom to development and culture: Implications from comparative analysis. *International Journal of Communication* 5: 170-191. Retrieved from https://repository.hkbu.edu.hk/hkbu_staff_publication/5185
6. Veiga, F. J., Veiga, L. G., and Morozumi, A. 2017. Political budget cycles and media freedom. *Electoral Studies* 45: 88–99. doi : 10.1016/j.electstud.2016.11.008

СВІТОВИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Михальчук Л. В., Бондар Ю. О.

Актуальність теми На сучасному етапі розвитку економіки України основним ресурсом підприємства стає персонал, тому доцільно дослідити механізм мотивації праці робітників зарубіжних країн з метою використання світового досвіду на підприємствах з урахуванням національних проблем та визначити шляхи їх вирішення

Мотивація є головним елементом активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але і забезпечує їх ефективне використання. Ні одна система управління не функціонуватиме досконало, якщо в масштабі країни, регіону або окремого підприємства не буде розроблена ефективна система мотивації праці персоналу, яка би спонукала кожного працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства [1, с. 1].

В багатьох країнах сформувались свої власні моделі мотивації, до концепції яких відноситься пріоритет національних форм саме у сфері праці, незважаючи на їх явне протиріччя ринковим реальностям (наприклад довічний найм в Японії). Також Японія використовує значну кількість стимулів, в тому числі систему пільг (оплату проїзду, медичні та соціальні пакети, оплату відпочинку тощо). Відносно нематеріальних заходів можна відзначити розважальні заходи, колективний відпочинок тощо [2, с 13].

В США робітники можуть брати участь у вирішенні певних проблем компанії, між робітником та роботодавцем є саме довіра. Найпоширенішою формою оплати праці у сполучених штатах є почасова з нормованою ставкою з різними формами преміювання. На даний час у США намагаються впровадити премії вчителям залежно від успішності їх учнів [3, с. 235].

Моделі мотивації у Франції ґрунтуються саме на конкуренції. А безпосередньо на підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати як, участь у прибутках підприємства, продаж акцій, виплата премій [4, с. 21].

У центрі німецької моделі мотивації праці виступає людина та її інтереси як вільна особистість, яка усвідомлює свою відповідальність перед суспільством [5, с. 108].

Заробітні плати робітників у Німеччині вважаються мінімальною гарантованою винагородою за працю певної якості та кількості. Рівень оплати праці персоналу підприємств Німеччини напряму залежить від ступеню складності праці, кваліфікації працівника. За зростання продуктивності праці та індивідуальні досягнення діє система бонусів [6, с. 26].

В основі шведської моделі ринку праці лежить активна політика зайнятості, що проводиться державою. Державні органи приділяють велику увагу підвищенню конкурентоспроможності робочої сили за допомогою професійної підготовки працівників, створення робочих місць у державно-

му секторі, через інформування і профорієнтацію безробітних, виплату допомоги при переїзді до нового місця роботи. [7, с. 65]

В сучасних умовах в Україні у створенні систем мотивації існує низка проблем (рис. 1), тому виникає потреба сформувати злагоджений механізм мотивації ефективної праці, що дозволить вирішити ці проблеми.



Рис. 1. Проблеми мотивації праці в Україні

За для вирішення вказаних проблем, перед керівництвом підприємств стоять такі основні управлінські завдання:

- створення умов, за яких працівники зацікавлені в набутті знань та прагнуть здобувати їх самостійно;
 - виявлення найкращих методів організації управління для кожного підрозділу компанії;
- розробка і впровадження механізмів активного поширення знань, а також механізмів стимулювання використання цих знань іншими співробітниками [9];
- створення умов, за яких забезпечується поєднання стимулювання праці, соціальних гарантій та зобов'язань;
- виявлення методів посилення зв'язку результату та оплати праці.

Таким чином, вирішення проблем мотиваційної системи праці в управлінні підприємством в Україні, дозволить забезпечити оптимальне поєднання матеріальних та нематеріальних чинників мотивації праці.

Список використаних джерел:

1. Биба В.В., Теницька Н.Б. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України // Економіка і суспільство. - 2017. - №10.
2. Ю. А. Андрійчук Зарубіжний досвід мотивації праці в розрізі Японської моделі // Ю. А. Андрійчук Національний університет "Львівська політехніка" . - м. Львів: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2016.
3. Стрельбіцький П.А. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні: автореф. дис. ... к.е.н., доцент кафедри

управління персоналом та економіки праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, - м. Кам'янець-Подільський, 2015.

4. Балан О.Д. Зарубіжний досвід застосування системи мотивації, оплати та нормування праці // Балан Д. О., Економіка АПК. - м. Тернопіль: Агросвіт, 2011.

5. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни мотивація персоналу. - м. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, 2012.

6. Ільєнко Н., Спасенко Ю. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрям регулювання оплати праці // Оплата праці. - 2015. - №1.

7. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського Ін-ту бізнесу та технологій. – К. : Вид-во КІБІТ. – 2012. – Вип. 1. – С. 62-66.

8. Фіщук Н.Ю., Василюха Н.В. Можливості адаптації міжнародних мотиваційних систем в національній практиці підприємств // Збірник наукових праць ВНАУ. - м.Вінниця: 2012.

9. Рукасов С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Рукасов // Віс. Хмельницького нац. Ун. – 2009. – № 5. – С. 93–96.

10. Ел. Ресурс: РОЗДІЛ 4. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ // Бібліотека економіста URL: <https://library.if.ua/book/34/2294.html> (дата обращения: 15.10.2019).

МІСЕ ТУРИЗМ ЯК ГАЛУЗЬ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ

Чупікова В. О.

(Науковий керівник – к.е.н. Язіна В. А.)

Такі науковці як І.В.Зорін, В.А.Квартальнов, І.Т. Балабанов розглядають діловий туризм як подорожі бізнесменів з діловими цілями. Ринок МІСЕ відноситься до спеціалізованої ніші групового туризму, присвяченої плануванню та бронюванню та сприянню проведення конференцій, семінарів, що є досить прибутковим у туристичній галузі. Термін «МІСЕ» в контексті подорожей – аббревіатура для зустрічей, заохочень конференцій та виставок [1].

Однак використання МІСЕ в галузі туризму корисно тим, що вона охоплює кожен компонент туристичного ринку. Незалежно від того, що ви хочете організувати груповий виїзд для співробітників вашої компанії (стимул) або ви хочете організувати масштабний захід, орієнтований на останні інновації у вашій галузі (конференція), туристичні агенції МІСЕ можуть допомогти вам забронювати свій маршрут.

Подорож MICE включає низку компонентів, і агенти, що працюють в цій галузі, повинні надавати повний спектр туристичних та конференц-послуг для великих та малих груп та подій різної тривалості.

Персонал та бізнес, що беруть участь у ринку MICE, включають планових корпоративних зустрічей, відділів зустрічей та конференцій готелів, конференц-центрів чи круїзних суден, менеджерів із харчування та напоїв, логістичних фірм, приватних туроператорів та трансферних компаній, стимулюючих будинків, професійних торгових організацій, туристичних рад, туристичні асоціації торгівлі та фахівці з продажу подорожей. Такі подорожі зазвичай планують заздалегідь, подають заявки та число відвідувачів. Для великих заходів надаються привілеї.

Існують різні типи подорожей MICE. Що стосується розуміння того, який тип подорожі MICE ви будете бронювати у свого агента, важливо зрозуміти різні терміни, що містять аббревіатуру. Незважаючи на те, що поїздки на зустрічі та конференції можуть здаватися схожими, наприклад, незначні відмінності між ними будуть важливими при поясненні вашим потребам агенту[2].

Міжнародна асоціація організаторів професійних конгресів визначає зустріч як будь-яку кількість людей, що збираються в одному місці для певної діяльності, яка може бути разовою подією або регулярно повторюватися. Простіше кажучи, подорож на зустрічі стосується організації будь-якої кількості людей для такої зустрічі, а значить, вона може включати в себе спортивну поїздку компанії.

З іншого боку, конференція схожа на зустріч тим, що це збір людей, що збираються в одному місці, але зазвичай конференції мають конкретні цілі та обмін інформацією. Тому конференц-поїздки передбачають організацію маршрутів, зустрічей та заходів для людей з тієї самої професії чи галузі.

Заохочувальні подорожі можуть бути одним із найважчих компонентів подорожі MICE, оскільки це не обов'язково стосується групових подій. Натомість заохочувальні поїздки зазвичай надаються працівникам як винагорода. Заохочувальні подорожі зазвичай не мають ділового або явного освітнього компонента, але натомість є скоріше відпусткою, яка не є діловою, з метою постійної мотивації до виконання [3].

На виставці виставляють чи послуги, і вони можуть бути основним фокусом події, а це означає, що туристичні агенції виставок – це ті, хто організовує такі виставки. Виставки часто включаються в інші конференції та наради, однак це означає, що в цих галузях вони часто перетинаються. Підприємства судять нових клієнтів та дебютують останні пропозиції на цих заходах [4].

Ряд глобальних подій зосереджено на подорожах MICE, особливо на стимулювальній ніші, багато з яких організована групою QuestexTravelGroup (раніше MEET). Щорічні події – це одні з найвизначніших галузей у всьому світі:

Глобальна зустріч та заохочувальна туристична біржа (GMITE): Раніше відома під назвою заохочувальна туристична біржа (ITE), наступна щорічна конференція GMITE відбулася в парку міста Сіті, штат Юта, у квітні 2019 року.

Латиноамериканська біржова зустріч та заохочувальна подорож (LAMITE): Працюючи над підключенням можливостей для бізнесу в Латинській Америці, черговий щорічний захід LAMITE відбувся на курорті Плана-нета Голлівуд Біч в Гуанакасте, Коста-Ріка, з 23 по 27 червня 2019 року.

Щорічний сінгапурський форум MICE (SMF): Організований SACEOS, наступна партія цього сінгапурського заходу MICE не була оголошена на 2019 рік, але відбулася в липні 2018 року.

Список використаних джерел:

1. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика: Иностраный туризм: учеб. пособие. / В.А. Квартальнов. М.: Финансы и статистика, 2003. 232 с.
2. Васильева Е.В. Индустрия деловых встреч на перелутье: российская модель / Е.В.Васильева // М.І.С.Е. Время встречи. 2010.№1.С.4-11.
3. Скотт Аллен Дж. Культурная экономика в городах / Аллен Дж. Скотт // Логос.-2002.- NO 3 (34). [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.xn--rutheni-8fg.ru/logos/number/34/20.pdf/>
4. Бронская Ю.К. Бизнес-туризм как фактор развития туристического рынка: авто- реф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. М., 2007. 27 с.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Овчаренко Є. С.

(Науковий керівник – Григораш Т. Ф.)

Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона формує імідж суб'єкта господарювання, є його візитною карткою. Тому підприємствам і організаціям необхідно постійно тримати у фокусі уваги фінансову стабільність, сприяти її зміцненню.

Мета фінансової політики - забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування [4]. Таким чином, фінансова політика представляє собою процес розроблення системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності у майбутньому періоді. Фінансова політика - це технологія планування, обліку та контролю за грошовими ресурсами та фінансовими результатами. Фінансовий план - план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі [5].

Основними завданнями фінансової політики на підприємстві є:

– забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

- установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;
- визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- здійснення контролю за формуванням та використанням платіжних засобів.

Виділяють чотири етапи фінансової політики на підприємстві:

1. Аналіз інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, якими розпоряджається підприємство.
2. Прогнозування наслідків поточних рішень з метою запобігання несподіванок, розуміння зв'язку між поточними і майбутніми рішеннями.
3. Обґрунтування обраного варіанта із усіх можливих рішень (цей варіант і буде представлений в кінцевій редакції плану).
4. Оцінка результатів, досягнутих підприємством порівняно з цілями.

У ході впровадження фінансової політики спочатку розробляються фінансова політика та прогноз із окремих напрямків управління фінансами підприємства, необхідні для забезпечення виконання плану господарської діяльності.

Це дає можливість визначити, з одного боку, потребу підприємства в основному та оборотному капіталі, розмір можливих джерел формування капіталу (внутрішніх) та зовнішніх (позикових) – з іншого [4].

Функціонування будь-якої системи управління фінансами здійснюється в рамках чинних законодавчих актів і нормативної бази. Здійснюють помітний вплив недосконалість правового, законодавчого, економічного регулювання в державі, а також нестабільність законодавчої бази, відсутність практичного досвіду у фахівців. Таким чином, фінансова політика на підприємстві забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові суперечності у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням платіжної дисципліни, націлене на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей. У сучасних умовах існує низка проблем, пов'язаних з організацією фінансової політики на підприємствах, які можна ранжувати за ступенем важливості [2]: нереальність фінансових планів; – оперативність складання планів; прозорість планів для керівництва; відрив довгострокових планів від короткострокових; реалізація планів; комплексність.

Майже третина проблем пов'язана з нереальністю фінансових планів, що викликано, як правило, необґрунтованими даними щодо збуту, великої питомої ваги коштів у розрахунках, заниженими термінами погашення дебіторської заборгованості, надмірними потребами у фінансуванні. Іншою проблемою є оперативність складання планів. Економічні служби й досі готують значну кількість не придатних для фінансового аналізу документів, а відсутність чіткої системи підготовки й передачі планової інформації

з відділу до відділу, недостовірність інформації призводять до того, що навіть добре опрацьований план стає непотрібним, оскільки спізнюється до планового терміну. Дві попередні проблеми неминуче викликають третю – «непрозорість» планів для керівництва. Це природний наслідок відсутності чітких внутрішніх стандартів формування фінансових планів.

Підсумовуючи дослідження, можна стверджувати, що на сьогодні фінансова політика є одним із альтернативних фінансових інструментів, яке використовується підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення власної рентабельності та платоспроможності як одних із найбільш важливих показників міцного фінансового стану суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Кравець В. І. Основні напрями фінансової політики в умовах перетворень / В. І. Кравець // Економіка та держава. – 2018. - № 9. – С. 55-60.
2. Литвин Ю. О. Фінансова політика на підприємствах в сучасних умовах / Ю. О. Литвин, В. І. Матвійчук // Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України. - Донецьк, ДонНТУ, 2012. – С. 67-85.
3. Пирець Н.М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н.М. Пирець, Я.Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228-234.
4. Равенков А. Фінансова політика на підприємстві / А. Равенков // Проблеми теорії та практики управління. – 2016. - № 14. - С. 72-78.
5. Теличко Р. К. Фінансова політика на малих та середніх підприємствах / Р. К. Теличко // Фінанси України. - 2014. - № 8. - С. 14-16.
6. Тесленко Т. І. фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т.І. Тесленко, Н.В. Конькова. – Бізнес Інформ. – 2013. – №4. – С. 356-360.

РОЗРАХУНОК ІМОВІРНОСТІ ДЕФОЛТУ ПОТЕНЦІЙНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

Філь К. Г.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Івашина С. Ю.)

На сьогоднішній день методика визначення величини кредитного ризику та можливості прогнозування його динаміки стали вкрай актуальними. Впровадження дієвої методики оцінювання кредитного ризику є першочерговим завданням для багатьох українських банків, оскільки рівень їх капіталізації не відповідає зростаючим вимогам.

Для забезпечення повної та своєчасної оцінки банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку їх капіталу, та, в кінцевому результаті, посилить фінансову стабільність банківського сектора, Національний банк України постановою Правління НБУ № 351 від

30.06.2016 р. затвердив Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [1].

У цьому Положенні для розрахунку розміру кредитного ризику передбачено застосування рекомендованої Базельським комітетом з банківського нагляду формули, яка використовує три компоненти: ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default), рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default) і експозицію під ризиком (EAD – exposure at default) [1].

Здійснення таких практичних заходів для контролю кредитних ризиків за активними банківськими операціями дає можливість оцінити результати. Спираючись на дані НБУ, що подані у "Звіті про фінансову стабільність", результати оцінки двадцяти найбільших банків України показали, що якість кредитного портфеля банків станом на 01.05.2019 року має поступову тенденцію до поліпшення, але досить повільну (табл.1).

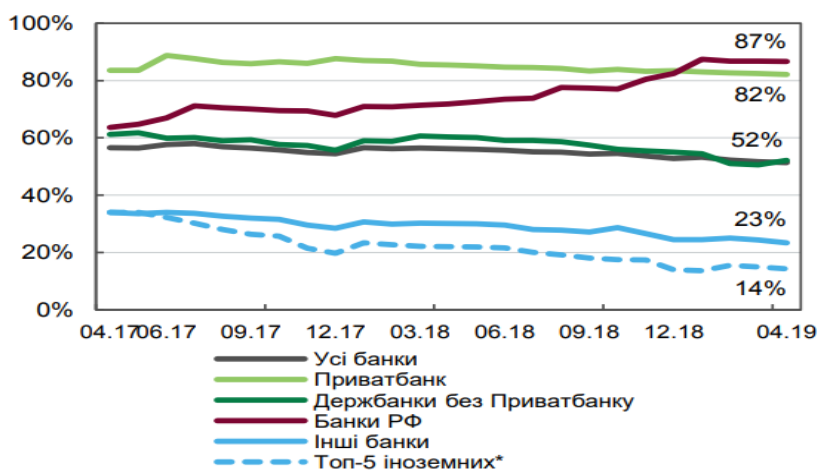


Рис. 1. Частка непрацюючих кредитів у групах банків[3]

Від початку року частка недіючих кредитів продовжила повільно зменшуватися, їхні обсяги практично не змінюються. Основна причина – статистичний ефект від зростання кредитного портфеля. Це особливо помітно в сегменті фізичних осіб - за останні два роки частка NPLs скоротилася на 17 відсоткових пункти до 42.6%.

Тим часом у корпоративному сегменті за цей період частка непрацюючих кредитів зменшилася лише на 2 відсоткові пункти до 54.9%. У ньому обсяг кредитів зростав повільніше, зате було проведено значні реструктуризації держбанками. Вони визнали реструктуровані позики працюючими після того, як протягом півроку позичальники знову почали їх регулярно обслуговувати. Частка й обсяг NPLs значно зменшилися в іноземних банках: за два роки в топ-5 із них частка знизилася з 34.0% до 14.3%. Це доводить, що активна робота з недіючими кредитами дає хороший результат за відносно короткий період [2].

Дані таких статистичних спостережень свідчать, що банки почали використовувати методики які більш точно допомагають оцінювати кредитні ризики, але все ж темпи скорочення частки непрацюючих кредитів залишають бажати кращого[3]. Так як нині вітчизняна система аналізу кредитоспроможності позичальників базується на врахуванні пропозицій та нормативних актів Базеля II і Базеля III, в яких ключовим індикатором визначення кредитоспроможності є визначення ймовірності дефолту того чи іншого типу позичальника за допомогою рейтингових оцінок, особливого значення набуло застосування кредитних рейтингів. Кількість класів рейтингової оцінки має становити від 8 до 10, а охоплення підприємств кредитним рейтингом повинно становити 100%.

Незважаючи на значну трудомісткість, складність упровадження таких систем і вимог Базеля II в цілому, вважаємо, їх треба забезпечити їх подальшу практичну реалізацію. Адже відсутність дій щодо удосконалення практики їх використання має суттєвий негативний вплив на українську банківську систему та конкурентоспроможність українських комерційних банків. Тому дуже важливо, щоб НБУ, спільно із іншими державними установами, вживав подальших заходів щодо синхронізації вітчизняних та західних пруденційних вимог щодо достатності капіталу. Для цього доцільним буде удосконалення нормативно-правової бази, котра регламентує методи оцінки кредитних ризиків та формування кредитних рейтингів позичальників.

Отже, кінцевою метою оцінювання кредитоспроможності позичальників різних груп, з врахуванням міжнародних стандартів та вимог часу й трансформації зарубіжних кредитних систем, має стати не просто обрахунок кредитного рейтингу як самостійного компонента, а врахування ймовірності настання дефолту тих чи інших потенційних позичальників банку як, перш за все, головної складової частини формування рейтингу.

Список використаних джерел:

1. Постанова 30.06.2016 № 351 Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

2. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2019 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766>.

3. Виговська Н. Г. Розвиток методичного інструментарію оцінки кредитоспроможності підприємств з врахуванням позабалансових ризиків / Н. Виговська, В. Г. Виговський. // ВІСНИК ЖДТУ. – 2017. – №4. – С. 111-116.

ПРОБЛЕМИ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

*Атамась А., Лебедченко А.
(Науковий керівник – к.е.н. Язіна В. А.)*

На сьогоднішній день індустрія гостинності як сукупність підприємств сфери обслуговування та інших організацій функціонує в умовах жорстокої конкуренції, намагаючись створити імідж на національному так і на міжнародному ринках.

Готельну сферу вважають одним із перспективних видів діяльності в Україні. На даний момент в межах нашої держави нараховується понад 4700 готелів та аналогічних засобів розміщення. Таку велику кількість можна пояснити туристичним приростом та визначною подією 2012 року – Євро 2012. За статистичними даними щорічний приріст до 2013 року становив 10-17 %, але, починаючи з 2014 року потік туристів став стрімко падати, а готельні підприємства закриватися. Такий поворот подій пов'язаний з початком розгортання протестів на майдані Незалежності в Києві, анексією Криму та нестабільним воєнним становищем на окупованих територіях Луганської та Донецької областей [2].

Страх людей їхати в країну з воєнним режимом гальмує разом з розвитком українського туризму формування готельного господарства. Крім основної проблематики розвитку даної сфери, існують чинники, які мають негативний вплив.

Насамперед такі ситуації супроводжуються низьким рівнем надання якісного обслуговування, скупим сегментом послуг, нестабільним стратегічним плануванням, яке сприяє падінню коефіцієнта економічного розвитку засобів розміщення.

Не можна забути про «радянську» загартованість готелів. Більшість споруд готельного спрямування побудовані в період 60-80 років. Відповідно про естетику не може йти мови, адже багато з них в руйнівному становищі і потребують негайної реконструкції.

Можна зауважити, що слабка економічна ситуація, низький рівень заробітної плати, нестабільний розвиток готельної індустрії спонукає еміграцію молодого покоління за кордон, наслідком якої є нестача кадрів з професійною підготовкою.

Вийти з критичної ситуації готельній сфері в Україні можна за допомогою об'єднання готелів в кластери. Аналізуючи світову практику, виявлено, що кластеризація активно впливає на процес формування конкурентоспроможного середовища та продуктивний ріст інноваційних технологій в готельному спрямуванні.

Стосовно розвитку економіки, то утворення кластера з участю підприємств готельної сфери сприятиме підвищенню зайнятості населення і залученню кваліфікованих спеціалістів і активізує розвиток суміжних секторів економіки та сфери послуг.

Інтерес більшості країн у створенні кластерів зумовлений передусім такими причинами як: кластери сприяють прискоренню розвитку бізнесу; дають змогу підвищити інтенсивність появи нових підприємств в їх межах.

Кластерний підхід організації готельної діяльності відзначається відсутністю централізованого впливу, дотриманням умов рівноправності, формуванням умов для зростання ринкової конкуренції в індустрії гостинності. Окрім того, діяльність кластерів готельного господарства спрямована на забезпечення: [1]

- інноваційності, умов для адаптації зовнішнього ринку готельних послуг, що постійно змінюються;
- активного впровадження інформаційно-комунікаційних технологій;
- підвищення кваліфікаційного рівня та інтелектуального потенціалу працівників.

Окрім того, підприємства готельного господарства при об'єднанні у готельний кластер мають можливість ефективного впровадження своїх ідей на рівні місцевих та державних органів влади, а також приймати участь у масштабних інвестиційних програмах.

При цьому довготермінова стратегія розвитку туристичних кластерів повинна визначатися у співпраці органів державної влади та ключових підприємств готельного господарства. Її важливими аспектами є розробка та вдосконалення законодавчої бази організації туристичних кластерів в Україні, становлення системи навчання і підготовки спеціалістів зі створення і впровадження кластерної моделі у сфері гостинності з урахуванням потреб і перспектив розвитку регіонів, а також створення системи навчання і перекваліфікації фахівців для роботи на підприємствах у межах готельних кластерів [3].

Не дивлячись на процеси, які гальмують розвиток готельного господарства, Україна має великий потенціал в даному спрямуванні. Зазначимо шляхи ліквідації проблематики, задля можливості української готельної сфери вийти на міжнародний ринок, бути конкурентоспроможним кластером, який сприяє продуктивному розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Колесник О.О. Кластерна модель розвитку туризму в Україні Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – №1.
2. Мазур В.С. Індустрія гостинності – ефективний інструмент розвитку туристичного бізнесу / В.С. Мазур // Тернопільський національний економічний університет. – 2015. – Том 14(№3). – С. 273-286.
3. Михайлова О.П. Основні проблеми готельного бізнесу в Україні [наукова стаття] / О.П. Михайлова, П.В. Брінь // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – №58. – С.101-106.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Івашина С. Ю., Нетрусова А. О.

В умовах циклічних криз і глобалізаційних процесів у світовій економіці, вільного руху капіталу й доступу до національного фінансового ринку особливої актуальності набуває конкурентоспроможність банківської системи країни та її складових. Конкурентоспроможний і фінансово стійкий банківський сектор є базисом у забезпеченні безпеки держави в економічній сфері та її стабільного соціально-економічного розвитку. Враховуючи, що в Україні банківський сектор пережив декілька криз і перебуває в стадії поступового реформування, вирішення проблеми з підвищенням його конкурентоспроможності є нагальною потребою.

Нині банківська система України пододала кризовий стан і в цілому стабілізувала свою роботу. А у банківському бізнесі України точиться жорстка боротьба як за збереження наявних клієнтів і надання їм нових банківських послуг, так і за залучення нових. Для цього потрібно пропонувати кращі умови обслуговування, підвищувати їх якість. Водночас банкам потрібно ретельніше вивчати нові потреби клієнтів у тих чи інших банківських продуктах [1, с. 45].

Банківська конкуренція – це суперництво між учасниками ринку банківських послуг. Ринок банківських послуг характеризується високим рівнем конкуренції, яка виникла разом з банківською справою. Сферою прояву банківської конкуренції є ринок банківських послуг, що являє собою досить складне утворення та певною мірою стосується практично всіх елементів ринкової системи, а саме ринків [2, с. 59].

Головними параметрами конкурентоспроможності банку, слід вважати: імідж банку; величина статутного капіталу та активів; стійка клієнтура; спектр і якість послуг; наявність філіальної мережі, її розташування і перспективи її розширення; дієва реклама; кваліфікація працівників; ефективний менеджмент; накопичений досвід роботи; фінансовий стан банку; розмір статутного та акціонерного капіталу; рівень автоматизації; вартість послуг та ін.

Нині існує низка наявних проблем у банківській системі України, що знижують рейтинги банків та довіру з боку населення. Такими проблемами є:

- висока концентрація капіталу в найбільших банках;
- брак довгострокового фондування;
- значна доларизація кредитного портфелю банків;
- низький рівень капіталізації деяких комерційних банків;
- низьке кредитування реального сектору економіки;
- проблема надійності та безпеки кредитів;
- брак якісних корпоративних позичальників;
- проблема забезпечення депозитів та відновлення довіри до банків.

Рейтинг життєздатності українських банків [4]

Банк	Чисті активи, млн. грн.	Миттєва ліквідність, %	Проблемні кредити, %
Райффайзен Банк Аваль	79147.5	19.7	9.7
Креді Агроколь Банк	32790.3	12.9	9.8
УКРСИББАНК	52681.3	16.7	13.0
ІНГ Банк Україна	10950.5	4.4	10.9
Сітібанк	24638.9	12.5	0.3
Приватбанк	282037.4	11.5	83.4
ОТП Банк	32862.2	14.2	27.3
Прокредит Банк	20996.7	5.3	3.7
Кредобанк	16793.0	9.6	9.9
Ідея Банк	4204.7	7.3	28.4

У таблиці 1 перераховано 10 життєздатних українських банків за загальними активами станом на 1 січня 2019 року. Експерти склали рейтинг надійності банків при обліку здатності установи повернути, вклади, якщо воно зіткнеться з фінансовими труднощами, або із зростанням прострочення по кредитах, виданих клієнтам. Крім того, врахували рівень підтримки банків з боку держави і акціонерів.

Розглянувши ситуацію банківської системи можна зазначити, що задля мінімізації кризових ситуацій в банківській сфері необхідно прийняти низку заходів впливу, які б допомогли уникнути дисбалансів банківського сектора. Банки, що не мають достатнього запасу капіталу на випадок кризи, зобов'язані збільшити запас капіталу або ж реструктурувати баланси та операційну діяльність, щоб підвищити власну стійкість. Для зниження ризику ліквідності банки мають докладати зусиль до зростання частки строкових депозитів у загальних коштах населення, а також до подовження термінів, на які вони залучають строкові депозити. Банкам, що мають високий рівень доларизації кредитів і депозитів, необхідно встановити для себе середньострокові цілі зниження рівня доларизації балансів. Вирішення цих проблем сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських банків і створення в країні банківської системи світового рівня.

Список використаних джерел:

1. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю.О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 22–23.
2. Руда О.Л. Конкурентоспроможність банків на ринку надання банківських послуг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/14.pdf.
3. Рейтинг банків. Фінансові показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mind.ua/ru/publications/20194442-rejting-ukrainskih-bankov-2019>

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Соселія М. З.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Івашина С. Ю.)

Діяльність банків в Україні здійснюється в умовах поглиблення ринкових відносин в економіці взагалі і в банківській сфері зокрема та загостренням конкуренції на фінансовому ринку. Одним з інструментів посилення ринкових позицій банків на ринку є проведення ефективної процентної політики. Вона виступає не тільки важливою складовою інструментів грошово-кредитного регулювання, але й одержує пріоритет як економічний спосіб управління кредитними і депозитними відносинами банку.

Згідно Закону України «Про Національний банк України», процентна політика Національного банку – це регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти як через зміну процентних ставок за своїми операціями, так і шляхом рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій[1].

На сучасному етапі під час формування своєї процентної політики комерційні банки виходять із таких принципів:

- процентні ставки за залученими коштами мають бути меншими, ніж за наданими кредитами;
- рівень відсоткових ставок залежить від облікової політики НБУ;
- вартість позичкових коштів залежить від строку надання та комерційного ризику[2].

Оцінюючи абсолютний рівень процентних ставок, слід зазначити, що реальний рівень облікової ставки на кінець 2018 р. становив 11 % (номінальну облікову ставку дефльовано (шляхом ділення) на прогноз НБУ щодо інфляції на 2019 р. (106,3%)). Відтак надзорська процентна політика Національного банку призводить до зростання привабливості вкладення банками коштів у державні цінні папери (ОВДП і депозитні сертифікати НБУ), розвитку споживчого кредитування (що стимулює імпорт споживчих товарів, погіршуючи платіжний баланс), а отже до віддалення банківської системи від потреб вітчизняних виробників та української економіки в цілому[1].

Для ефективної процентної політики банку потрібно враховувати мікроекономічні аспекти його взаємин із позичальниками, а також комплекс макроекономічних факторів. Першим з них є рівень державного регулювання ставок на ринку. Йдеться про вплив регулятивних органів держави в особі центрального банку за допомогою адміністративних або економічних методів.

В умовах змінної зовнішньоекономічної кон'юнктури і високої мінливості транскордонних потоків капіталу економіка дуже чутлива до змін іноземних процентних ставок. Тому необхідно, щоб при проведенні облікової

політики Національний банк України враховував різницю між процентними ставками всередині країни та за її межами. Таким чином, дисконтна політика повинна згладжувати дисбаланс між процентними ставками за активами, номінованими в національній та іноземній валютах.

Процентна політика утворює один з важливих елементів кредитних відносин та визначає механізм плати за кредит. Вона направлена на максимізацію чистого процентного доходу від банківських операцій, страхування кредитного ризику та управління ліквідністю балансу банку. Процентна політика являється одним з найефективніших елементів впливу, що є в запасі центрального банку, що дає змогу оперативно коригувати параметри грошового ринку[3].

Окремої уваги при формуванні змісту процентної політики комерційних банків має надаватися розробці ефективного механізму мінімізації процентного ризику за позичковими операціями. В Україні комерційними банками надається недостатньо уваги проблемі мінімізації процентного ризику порівняно з банківськими установами розвинутих країн. Процентна політика комерційного банку повинна передбачати різні шляхи та можливості мінімізації процентного ризику, які на даний час або у майбутньому можуть бути використані банківськими установами як один із напрямків удосконалення організації позичкових операцій.

З метою удосконалювання процентної політики комерційного банку по депозитах варто виходити з того, що в умовах сформованого напруженого становища зі збалансованістю грошових прибутків і витрат населення, а також наявності значних коштів у тіні необхідно підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень. При вдосконаленні процентної політики банку важливо брати до уваги зростання ідиференціацію доходів населення. На сучасному етапі створюються передумови для активізації механізму соціального контролю і на цій основі попередження негативного впливу зростання інфляції на заощадження, особливо для пенсіонерів, молоді та інших малозабезпечених груп населення.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>
2. Остропольська Є. В. Роль та значення процентної політики банку в забезпеченні ефективного функціонування банківської сфери України / Є. В. Остропольська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/43.pdf
3. Сердюк Л. В. Підходи до формування процентної політики банку // Л. В. Сердюк, О. О. Калініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.asconf.com/eng/archive_view/880

ТУРИСТИЧНИЙ ВПЛИВ ЛЬВІВЩИНИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

*Кулько У. В., Мартиненко Н. Ю.
(Науковий керівник – к.е.н. Язіна В. А.)*

Туризм являється одним із найбільш пріоритетних напрямків економіки України. Львівська область – одна з найбільш економічно розвинених областей України, яка має низку конкурентних переваг: освічений і креативний людський потенціал, традиції ефективного господарювання та використання економічного потенціалу, багаті природні та рекреаційні ресурси, наближеність до кордонів ЄС[2]. Рациональне використання усіх цих переваг є запорукою прискореного розвитку економіки області і гарантією стабільного покращення якості життя мешканців у майбутньому. Львівська область складає великий відсоток серед регіонів, які надають туристично-рекреаційні послуги.

Розвиток туристичної діяльності на Львівщині є досить вигідним для місцевої влади, так як це приносить великий прибуток в бюджет. В даний час на порядку денному стоїть виконання «Програми розвитку туризму, курортів і рекреації у Львівській області на 2018-2020 роки», що була прийнята у грудні 2017 року [3]. На її реалізацію передбачено 1 мільйон 500 тисяч гривень на 2018 рік. Варто зауважити що в попередні роки на аналогічні програми виділялось щорічно по 500 тис грн. Та при цьому існують й проблеми розвитку туристичної галузі, серед яких можна виділити:

- низький професійний рівень підготовки персоналу, дилетантські методи управління і обслуговування, низька якість сервісу;
- ремонт доріг, покращення туристичної інфраструктури, стану історико-архітектурної спадщини потребують залучення значних фінансових ресурсів;
- незадовільний стан утримання пам'яток історико - архітектурної спадщини;
- туристична інфраструктура не відповідає світовим стандартам;
- нерівномірне використання туристично-рекреаційних можливостей в районах області та сільській місцевості.

Необхідною умовою для подальшого зростання туристичних потоків, а особливо зростання частки іноземних туристів, є покращення туристичної та рекреаційної інфраструктури, усунення проблем у розвитку туристичної галузі – ремонт автомобільних доріг, покращення якості пасажирських перевезень, облаштування відпочинкових територій. Активізація туристичної діяльності у малих містах та районах області, стимулювання розвитку сільського туризму, сприяння розвитку активного, ділового туризму, залучення інвестицій в розбудову туристичної галузі Львівської області. Тому за основу в туристичній сфері Львівщини взято розвиток зеленого туризму, так як його внутрішній потенціал зосереджений на сільській території. «Зараз люди прагнуть на деякий час втекти від міської метушні, поїхати туди, де

чисте повітря, де традиції, кухня ...» – наголосила Наталя Табак, начальник Управління туризму та курортів Львівської облдержадміністрації. Зелений туризм включає в себе багато елементів туристичних послуг.

Економічна ефективність туризму передбачає, що туризм в державі повинен розвиватися паралельно і у взаємозв'язку з іншими галузями соціально-економічного комплексу[1]. За рахунок цього місцевим жителям надається велика кількість робочих місць, що веде до збільшення відсотку зайнятості населення не лише в області, а й країни в цілому. Варто зазначити, що Львівська область характеризується високим потенціалом туристичних ресурсів, тобто наявністю багатого природного потенціалу і одночасно низьким ступенем його використання в туристичних цілях. Саме тому основною метою розвитку туристичної сфери Львівщини має полягати бути у формуванні на території Львівщини конкурентоспроможної туристично-рекреаційної галузі, що забезпечить, з одного боку, попит споживачів (як українських, так і закордонних) на задоволення своїх потреб у туристично-рекреаційних послугах, а з іншого – зробить значний внесок у соціально-економічний розвиток регіону за рахунок збільшення дохідної частини обласного й муніципального бюджетів, припливу інвестицій, збільшення кількості робочих місць, поліпшення здоров'я населення, збереження й раціонального використання культурно-історичної й природної спадщини саме цього регіону.

Список використаних джерел:

1. Дубоделова А.В. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичного бізнесу в Україні /А.В. Дубоделова, О.В. Юринець // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Інвестиційна привабливість регіону та механізми її забезпечення: [зб. наук. праць]/НАН України. ІРД. – Львів, 2010. – Вип.
2. Грищук А.М., Масюк Ю.О. Визначення впливу розвитку туризму на національну економіку. Економічний аналіз. 2015. Т. 21. № 1. С. 26–33.
3. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. [Електронний ресурс], режим доступу : http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf

БЮДЖЕТ І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Зимогляд Д. Е.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Роменська К. М.)

У сучасних умовах реформування економіки зростає значення бюджету як найбільш впливового чинника управління інститутами виконавчої влади на сферу бюджетних відносин та державних фінансів. Саме бюджет є вектором розвитку держави, так як при здійсненні бюджетної політики задаються орієнтири стратегії та тактики регулювання економічної та соціальної сфер держави. Актуальність проблеми економічного зростання

України в контексті прийняття бюджетних рішень вимагає нових підходів та поглядів на вирішення питання підвищення ефективності формування доходів та здійснення видатків бюджету.

Дослідження проблем формування доходної та видаткової частини Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Розвиток суспільно-економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації – основи загальнодержавної стабілізації і виходу з економічної кризи [5].

Дослідження сутності бюджету дозволило зробити висновок, що він, з одного боку, є об'єктивною економічною категорією, яка відображає сферу економічних відносин, а з іншого – виступає як продукт функціонування держави у формі закону та управлінської діяльності людей, а також як фінансовий план, у якому відображаються процеси формування та використання фінансових ресурсів, на підставі чого здійснюється розпис доходів і видатків держави або її адміністративно-територіальної одиниці на визначений строк [2].

У Державному бюджеті відтворена структура видатків і доходів держави. Видатки показують напрями й цілі бюджетних асигнувань і визначаються характером досить різноманітних функцій держави, які зазвичай об'єднуються у три великі групи: політичні, економічні та соціальні. Державні доходи становлять фінансову базу її функціонування та стабільного розвитку [1].

Запропоновано наступні рекомендації щодо удосконалення управління доходною та видатковою частинами Державного бюджету з метою забезпечення сталого економічного зростання України:

1. Забезпечення зростання доходів бюджету за рахунок:
 - збільшення фіскального навантаження на суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з експлуатацією природних ресурсів країни;
 - встановлення заборони на збільшення пільг з податку на додану вартість [6];
 - запровадження підвищеної ставки податку на додану вартість на товари розкоші;
 - розширення переліку об'єктів групи підакцизних товарів;
 - посилення боротьби тіньовою економікою, а саме: з мінімізацією оподаткування та ухилянням від сплати податків.
2. Підвищення ефективності витрачання бюджетних ресурсів Державного бюджету за рахунок:
 - зменшення видатків на державне управління (видатків на утримання органів державно влади і управління, судів і прокуратури) до оптимального рівня, а також упорядкування структури названих органів;
 - збільшення обсягів видатків державним підприємствам з метою зростання темпів їх розвитку та сприяння стабілізації роботи. Як пріоритетні

необхідно виділити наступні галузі функціонування державних підприємств: сільське господарство, паливно-енергетичний комплекс та обробна промисловість [3];

– раціональний розподіл видатків на соціальну сферу, а саме: перегляд та встановлення економічно обгрунтованого прожиткового мінімуму та рівня мінімальної заробітної плати; перегляд порядку та обсягів соціальних пільг; поширення платних соціальних послуг;

– оптимізація видатків Державного бюджету через запровадження механізму самофінансування державних установ;

– оптимізація мережі розпорядників бюджетних коштів та виконавців бюджетних програм;

– забезпечення збалансованості доходів та видатків бюджету за допомогою вдосконалення бюджетного і податкового законодавства.

Важливим є посилення взаємозв'язку фінансово-бюджетної та соціально-економічної стратегії держави [4]. Доцільним є виважене використання дефіциту бюджету виходячи із циклічності економічного розвитку та збалансованості бюджетної системи у середньостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Бюджетна система: навч. посіб. / І.Л. Шевчук, В.О. Черепанова, Т.О. Ставерська[та ін.].Харків: Видавець, 2015. 284 с.

2. *Канцур І. Г.* Бюджетна стратегія як елемент управління економічним ростом України в умовах євроінтеграційного курсу // Збірник наукових праць УДФСУ. 2017. № 2. URL: <https://goo.gl/F92iLb>.

3. *Павлюк К.В., Шапаренко О.О.* Підвищення ефективності видатків державного бюджету в умовах реформи. Наукові праці НДФІ. 2016. № 4. С. 15-33.

4. *Пустовой О.В.* Економічне зростання України: проблеми та можливості прискорення // Економіка і прогнозування. 2017. № 4. С. 71-92.

5. *Чугунов І.Я.* Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України: тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 13–14 квіт. 2016 р.). – Київ, 2016. – 236 с.

6. *Чугунов І.Я.* Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни // Казна України. 2014. № 6. С. 25-28.

РОЗРАХУНКОВО-КАСОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ БАНКУ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Батраченко В. С.

(Науковий керівник – к.е.н. доцент Івашина С. Ю.)

Розрахунково-касове обслуговування фізичних та юридичних осіб становить першооснову функціонування будь-якого комерційного банку на ринку банківських послуг України та є визначальними з точки зору їх розвитку. Оскільки саме з таких операцій починається співпраця та взаємодія з клієн-

тами. Саме тому, від того, наскільки якісно та ефективно банк може обслуговувати платіжний обіг клієнтів, залежатиме прийняття відповідних рішень щодо подальшої роботи у сфері операцій, які може запропонувати банк.

На сьогоднішньому етапі розвитку банківської системи доцільно розглянути розрахунково-касові операції як один із пріоритетних напрямків розвитку банківської діяльності та безпосереднього контролю за дотриманням касової дисципліни. Розрахункові операції полягають у забезпеченні руху грошових коштів на рахунках клієнтів банків згідно з їхніми розпорядженнями, а касові операції передбачають прийняття готівки від клієнтів і зарахування її на відповідні банківські рахунки та видачу готівки з клієнтських рахунків через касу банку. Облік операцій із приймання та видачі готівки й оформлення відповідних касових документів здійснюється відповідно до вимог «Інструкції про касові операції в банках України», «Інструкції з бухгалтерського обліку операцій із готівковими коштами та банківськими металами в банках України» [1;2].

Ці операції посідають особливе місце в банківській діяльності і відіграють важливу роль в забезпеченні успішного перебігу економічних процесів на мікро- та макрорівнях. Розрахунково-касове обслуговування клієнтів є однією з трьох базових операцій банків, які конституують їх як особливі фінансові установи, що називаються банками. Тому ці операції тісно пов'язані з усіма іншими банківськими операціями. Будь-яка операція банків - і пасивна, і активна, і надання послуг - супроводжується здійсненням платежу, отже розрахунковим чи касовим обслуговуванням відповідного клієнта. Для виконання таких операцій банкам не потрібні додаткові резерви, оскільки необхідні кошти мають бути у тих клієнтів, за дорученням яких банки здійснюють платежі, чи касові операції. Тому зростання обсягів розрахунково-касових операцій є надійним і вигідним способом збільшення доходів і підвищення рентабельності банківської діяльності.

Для клієнтів банків розрахунково-касові операції забезпечують одержання грошового еквівалента за реалізовану продукцію чи послуги, оплату необхідних для виробництва матеріальних ресурсів, виплату заробітної плати працівникам, оплату зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, накопичення та використання заощаджень тощо. Тому чим швидше та надійніше банки здійснюють розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів, тим кращі умови створюються в останніх для відтворювального процесу, зміцнення платіжної дисципліни, оздоровлення фінансового стану, а в кінцевому підсумку для підвищення життєвого рівня населення.

Банки здійснюють касові операції з обслуговування клієнтів на основі єдиних правил, установлених Національним банком України. Ці правила визначають порядок прийняття, видачі, упакування, зберігання та обліку готівки.

У сучасних умовах банківської системи України є безліч питань, пов'язаних з удосконаленням організації розрахунково-касового обслуговування. Тому необхідно здійснювати такі заходи:

- покращувати рівень сервісу обслуговування клієнтів;
- вдосконалювати програмне забезпечення банків;
- підвищувати професіоналізм працівників банку;
- розробляти новітні продукти та впроваджувати їх з використанням інформаційних технологій високої якості.

Отже, для удосконалення та полегшення роботи касирів при обслуговуванні клієнтів запропонуємо використання електронного касира. Електронний касир буде зручним у використанні і підвищить безпеку при здійсненні касових операцій з готівкою. Для співробітника банку головною перевагою використання пристрою є можливість приділяти більше уваги клієнтові, ніж відволікатися на процес обробки грошей. А у філіях, обладнаних електронними касирами, спостерігається помітне зростання продажів, надійності і захисту персоналу.

Список використаних джерел :

1. Інструкція про ведення касових операцій банками в Україні Постанова Правління Національного банку України від 25.09.2018 № 103
2. Інструкція про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з готівковими коштами та банківськими металами в банках України Постанова Правління Національного банку України від 20.10.2004 № 495.

ЄДИНИЙ КАЗНАЧЕЙСЬКИЙ РАХУНОК І ЙОГО РОЛЬ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Білошапка В. В.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Лисяк Л. В.)

Одним з основних наслідків розпорошення бюджетних коштів по великій кількості поточних рахунків міністерств, відомств, бюджетних установ та комерційних банків було необґрунтоване затримання фінансування виплат по захищеним статтям окремих державних програм. Запровадження системи казначейства забезпечило акумулювання фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку, певну ефективність управління державними коштами, контроль, прозорість, цільове використання бюджетних коштів за видатками. Разом з тим, функціонування системи казначейства спричинило низку нових проблем, серед яких - підвищення ефективності управління видатками державних коштів. Саме від дієвості системи управління видатками багато в чому залежить обіговість коштів, своєчасне та раціональне фінансування державних програм, фінансування функцій держави.

Як свідчить практика - у сучасних складних політичних та економічних умовах органи Державної казначейської служби України є одними із найактивніших учасників управління загальнодержавними та регіональними фінансовими ресурсами завдяки можливостям використання прийнятих на законодавчому рівні механізмів та процедур обслуговування бюджетів

всіх рівнів. При цьому, управління бюджетними потоками в процесі виконання бюджетів є однією із найбільш складних та водночас актуальних проблем, що торкаються усіх верств населення. Більше того, беззаперечним є факт, що системне управління процесом виконання бюджетів є невід'ємною запорукою розвитку економіки в цілому.

Зазначимо, що при виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Державна казначейська служба України, діяльність якої спрямовується і координується через Міністра фінансів України, забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України [4].

Казначейство України за погодженням з Міністерством фінансів України має право залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам [4].

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання.

Існує багато тлумачень щодо визначення поняття єдиний казначейський рахунок. Так, наприклад, Ю.О. Голинський та І.О. Шиманська надали таке визначення терміну ЄКР: «Єдиний казначейський рахунок - це система бюджетних рахунків органів державного казначейства, що відкриті в органах казначейства за відповідними балансовими рахунками, на які зараховуються податки, збори, інші обов'язкові платежі державного та місцевих бюджетів та надходження з інших джерел, і з яких органами Державної казначейської служби здійснюються платежі безпосередньо на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи або надали послуги розпорядникам бюджетних коштів» [1, с. 169-172].

Т. Б. Кублікова, Е. І. Курганська вважають, що ЄКР - це система бюджетних рахунків органів Держказначейства, відкритих в установах банків за відповідними балансовими рахунками, на які зараховуються податки, збори, інші обов'язкові платежі державного бюджету та надходження з інших джерел, встановлених законодавством України, і з яких органами Державної казначейської служби здійснюються платежі безпосередньо на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи та/або надали послуги розпорядникам бюджетних коштів [2, с. 7-23].

Вищевказані вчені розглянули ЄКР, питання становлення та розвитку казначейської системи управління бюджетними коштами, акцентували увагу на змісті практичної спрямованості. Однак, не було визначено економічного змісту ЄКР, не розглянуто систему казначейства.

Варто відзначити, що єдиний казначейський рахунок об'єднує систему рахунків, що діють у єдиному режимі та через які в системі казначейства проводяться операції за доходами та видатками бюджетів всіх рівнів. Це дає можливість у режимі реального часу отримувати інформацію про рух коштів та наявність коштів на єдиному казначейському рахунку як результат здійснення операцій на всіх його бюджетних та не бюджетних рахунках.

Завдяки коштам єдиного казначейського рахунку здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету на конкретну дату погасити бюджетні фінансові зобов'язання за визначеними статтями видатків за рахунок наявних та очікуваних грошових активів загального фонду місцевого бюджету та коштів резервного фонду.

За європейськими стандартами сума залишків коштів на єдиному рахунку держави повинна підтримуватися на якомога ефективнішому мінімальному рівні, достатньому для збереження платоспроможності Казначейства щодо забезпечення безперервного фінансування бюджетної сфери, обслуговування зовнішнього й внутрішнього державного боргу, своєчасної оплати рахунків суб'єктам господарювання, що виконали роботи, поставили товари чи надали послуги розпорядникам і одержувачам бюджетних коштів, стимулюючи таким чином споживання та створення доданої вартості [3, с. 100-112].

За нинішнього фінансового стану економіки, зменшення надходжень до бюджетів та обмеженості коштів держава змушена шукати нові, альтернативні методи мобілізації й перерозподілу фінансових ресурсів. Цінним джерелом державних доходів є тимчасово вільні кошти державного та місцевих бюджетів і цільових фондів, акумульовані на ЄКР. Зважаючи на короткостроковий характер коливань залишків коштів на цьому рахунку, вони мають стати дієвим інструментом оперативного втручання в національну економіку.

Слід зазначити, що запровадження ЄКР, на котрий зараховуються державні доходи та з якого здійснюються видатки, дає змогу органам Казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання. Залишки коштів на ЄКР коливаються впродовж невеликих періодів часу й, таким чином, справляють короткостроковий вплив на стан фінансової системи. Ця специфічна риса ЄКР робить його особливо привабливим інструментом для оперативного втручання в економіку країни. Тому фахівці й надалі мають бути зосереджені на постійному моніторингу, детальному аналізі та оперативному управлінні залишками коштів на ЄКР. Потрібно забезпечити ефективне функціонування фінансових ресурсів із дотриманням принципу субсидіарності та за наявності мінімально необхідної суми залишків коштів на рахунках держави.

На основі вищевикладеного, можна зробити висновок, що роль системи казначейства в бюджетному процесі взагалі й у виконанні бюджету зо-

крема, важко переоцінити. На сьогодні вона набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність системи казначейства тільки розпочиналась. Організаційне забезпечення цієї системи загалом реалізувало функцію казначейського обслуговування бюджету.

Список використаних джерел:

1. Голинський Ю.О., Шиманська І.О. Проблеми та шляхи вдосконалення казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів України Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск № 12/2017. Ч. 2. Ужгород, 12017. С. 169-172.

2. Кублікова Т.Б., Курганська Е.І. Економічна сутність та роль ЄКР у системі казначейства // Фінанси України. 2015. № 7. С. 7-23.

3. Курганська Е. Шляхи адаптації системи казначейства до світових стандартів // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 2. С. 100-112.

4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України URL : treasury.gov.ua (дата звернення 15.10.2019).

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Безпалько К. М.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Жадько К. С.)

В умовах загострення ринкової конкуренції оцінка інвестиційного іміджу окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором.

Інвестиційний імідж підприємства повинен формуватися на декількох щаблях, а саме: рівні держави, регіону, галузі та безпосередньо самого підприємства. З ієрархічної точки зору найвищими є фактори, що формують державну компоненту інвестиційного іміджу. Її визначають такі чинники: які обумовлюють привабливість регіону та галузі, яка ієрархічно знаходиться на тому ж рівні, що й регіон. Нижній щабель формують фактори інвестиційної привабливості підприємства [1].

Формування та підвищення інвестиційного іміджу підприємства, що визначається на державному, регіональному і галузевому рівнях, на рівні конкретного підприємства можна представити наступним чином (рис. 1).

Для підприємства важливішими є внутрішні фактори або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно здатне самостійно впливати на свою інвестиційний імідж. В свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільшу питому вагу займають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат.

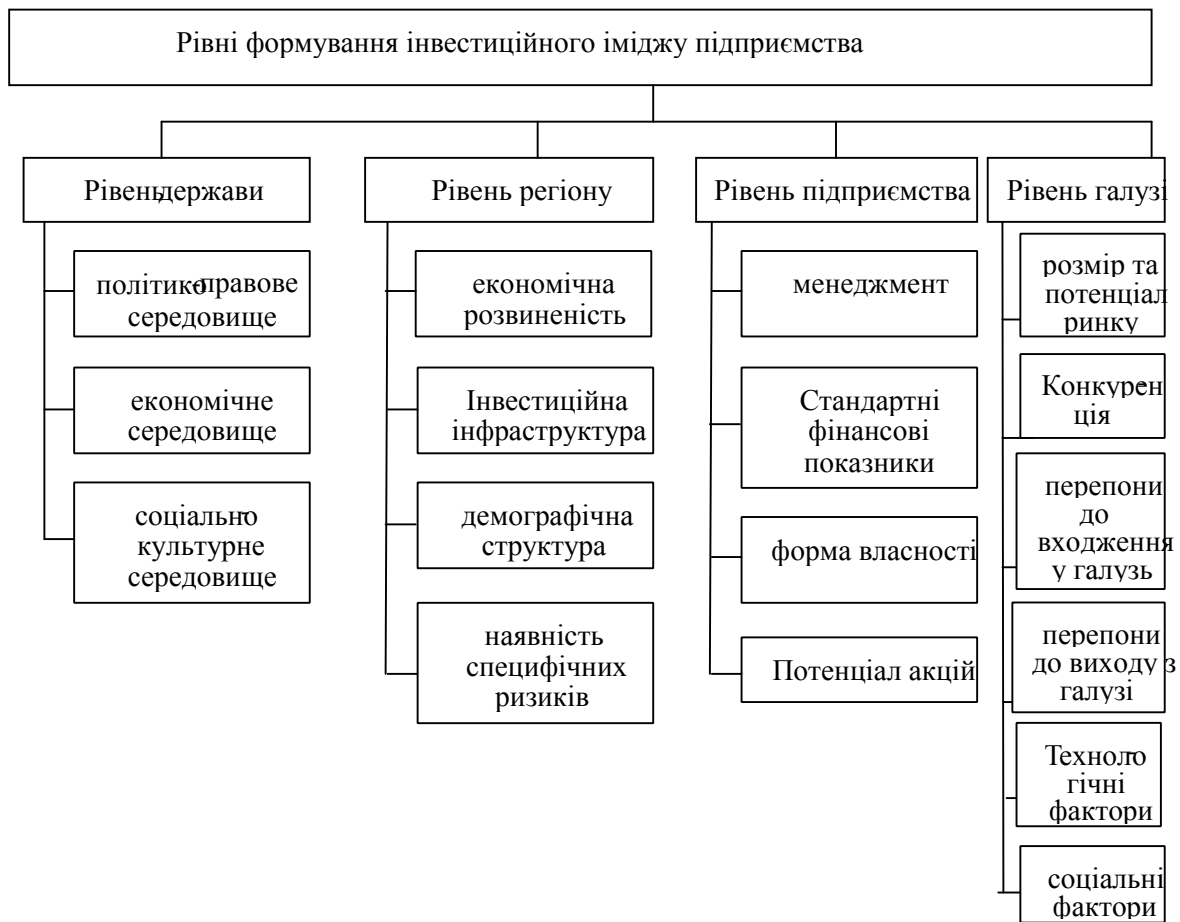


Рис. 1. Рівні формування інвестиційного іміджу підприємства

При цьому вважається, що інвестор при виборі об'єкта інвестування найбільше звертає увагу на стан майна, стан фінансових ресурсів, розмір витрат підприємства, який визначається ступенем зношеності основних фондів, їх спроможністю виготовляти продукцію на високому рівні, рівнем ліквідності, платоспроможністю, показниками фінансової стійкості, показниками ділової активності, станом необоротних та оборотних активів, їх оновленістю та вибуттям. Розмір витрат підприємства включає всі витрати підприємства, пов'язані з його операційною діяльністю [2].

Визначивши фактори, що впливають на формування інвестиційного іміджу, можна зробити висновок про більш уразливі сторони підприємства і, як наслідок, провести більш об'єктивне та повне її оцінювання.

В Україні в основі методики визначення інвестиційної привабливості підприємства використовується Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», а також «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій».

Інвестиційний імідж визначається комплексом різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти;

економічного розвитку підприємства у теперішньому часі, у минулому, а також очікуваних темпів зростання; комплексом зовнішніх факторів, зокрема діючим законодавством, екологічною ситуацією, рівнем конкуренції [3].

На сьогоднішній день інвестиційний імідж підприємства в цілому відіграє вагомий та надзвичайно важливу роль в активізації інвестиційних процесів. В умовах обмеженості ресурсів та гострої конкуренції між підприємствами за одержання ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання про створення у інвесторів уявлення про підприємство, як привабливий об'єкт інвестування – тобто, формування його інвестиційного іміджу. В свою чергу, роль визначення інвестиційного іміджу підприємств полягає в тому, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників, які розраховуються в процесі здійснення його оцінки.

Список використаних джерел:

1. Буднікова Ю.В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї/ Ю.В. Буднікова // Інноваційна економіка. – С. 194-197.
2. Самігулліна, Ю. Р. Управління інвестиційною привабливістю підприємства [Текст] / Ю. Р. Самігулліна // Економічний простір. – 2016. – №. 34 – С. 23-29.
3. Руденко, В. В. Методичні підходи до розробки інвестиційної політики підприємства [Текст] / В. В. Руденко // Наука й економіка. – 2017. – № 2 (18). – С. 187-197.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІНСТРУМЕНТАМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Мовчан А. В., Паламаренко Я. В.

Сучасний розвиток вітчизняної економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної глобалізації, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від суб'єктів господарювання швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища. Вирішення даної проблеми вимагає вдосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства, що дозволяє забезпечити ефективність його управління.

Дослідженню питань фінансового забезпечення, створення умов для фінансової стійкості господарюючих суб'єктів присвячено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема: І.О. Бланка, В.Х.,Т.В. Безугла, Бівера, І.Т., А.В. Василенко, О. М. Волкової, Т.В. Головка, А. Н.М. Гапак, Н.П. Дробот, В. А. Дубрової, С.С. Габор, В.С. Габор, Є.В. Калюги, Т. Карлін, І.Г. Ловінська, Є.І. Масленников, Є.В. Мниха, О.А. Островська, О. В. Павловської, В. А. Русак, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, Р.С. Сайфуліна та інших учених. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств.

Метою дослідження є дослідження фінансової стійкості інструментами фінансового менеджменту підприємства.

Серед основних завдань сучасного розвитку українських підприємств, які пов'язані з постійним подоланням кризових ситуацій, визначають особливі вимоги до фінансової стійкості підприємства як стратегічного фактору фінансової безпеки діяльності підприємства, а також зростання його інвестиційної привабливості[2].

Фінансова стійкість є багатогранною та унікальною категорією, оскільки дає змогу зробити оцінку діяльності підприємства з погляду стабільного і конкурентоздатного положення на ринку. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу [4].

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами із обов'язаннями.

Аналіз досвіду вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу виокремити чотири основних напрями визначення фінансової стійкості [1-6]: як стан підприємства або ресурсів; як рівновага або здатність повертатись до неї; як здатність підприємства (системи); як комплекс складників.

На нашу думку, варто розглядати фінансову стійкість як комплексне поняття, в якому відображається стабільний фінансовий стан підприємства, за якого ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечуються фінансова автономія, платоспроможність, дохідність та рентабельність, розвиток діяльності на поточний та майбутній періоди.

Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління. Безперечно, управління фінансовою стійкістю підприємства органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу та іншими аспектами його діяльності [2].

Сьогодні на підприємствах однією з головних проблем є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення стійкості фінансової і господарської діяльності підприємства та стійкого розвитку у перспективі.

Фінансові методи являють собою сукупність способів, за допомогою яких підприємство формує і витрачає грошові фонди, управляє грошовими потоками. На нашу думку, фінансові важелі представляють собою фінансові кошти (інструменти), застосовувані в фінансових методах для виконання функцій фінансового механізму підприємства та вирішення певних фінансових задач, в першу чергу для збільшення доходу та зменшення ризику [6].

Обов'язковими умовами поліпшення фінансового стану підприємств у ринкових умовах господарювання є постійний аналіз і своєчасна діагностика змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, а також своєчасне та максимально ефективно реагування на такі зміни для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Висновки. Фінансова стійкість є складним та багатофакторним поняттям, обумовленим впливом існуючого середовища і найвищою формою фінансової стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах змінних умов. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів.

Список використаних джерел:

1. Безугла Т.В. «Економічна стійкість» та «фінансова стійкість» / Т.В. Безугла // Молодий вчений. – 2014. – № 3. – С. 33.
2. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. — 2012. — № 7. — С. 14—17.
3. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. - Серія «Економіка». – 2016. - Випуск 1 (42). С. 191-196.
4. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. — К.: Логос, 2013. — 204 с.
5. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу / І.Г. Ловінська // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1 (23). – 252 с.
6. Масленніков Є.І. Елементи системи управління фінансовою стійкістю підприємства / Є.І. Масленніков // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. № 12/1. – С. 25-28.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ «УКРАЇНСЬКИЙ ПЛАТІЖНИЙ ПРОСТІР»

Григораши М. С., Назаренко Д. В.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Архирейська Н. В.)

Загальновідомо, що платіжна система є визначальним складником національної економіки, центральною ланкою фінансово-кредитної системи. Як показує досвід розвинутих країн, раціональна організація платіжної системи сприяє вдосконаленню грошово-кредитних відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери загалом, забезпеченню ефективного функціонування національного господарства, а також здійсненню міждержавних валютних розрахунків.

Національний банк України докладає максимум зусиль щодо сприяння створенню в Україні привабливого клімату для масового використання платіжних карток та інших електронних платіжних засобів під час здійснення безготівкових роздрібних платежів на території України.

Національним банком України була проведена масштабна модернізація національної платіжної системи, за результатами якої вона перейшла на відкриті міжнародні стандарти. Побудовано центральний маршрутизатор, розрахунково-кліринговий центр, здатний забезпечити проведення розрахунків з використанням платіжних карток з магнітною смугою та EMV-чипом.

Но сьогодні учасниками Національної платіжної системи “Український платіжний простір” є НБУ, 51 банк, 13 небанківських установ, 4 уповноважені виробники щодо персоналізаторів карток, та один оператор послуг платіжної інфраструктури.

Розширення платіжної інфраструктури та зростаюча популярність інноваційних способів оплати сприяє сталому розвитку безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток в Україні. Загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за результатами першого півріччя 2019 року становила 2 352 млн шт., а їхній обсяг – 1 667 млрд грн. Кількість безготівкових операцій становила 1 918,1 млн шт., а їхній обсяг – 823,2 млрд грн. Тобто сьогодні безготівковими є вісім із десяти операцій з платіжними картками. Частка безготівкових розрахунків з початку цього року зросла на 4,3% і становила 49,4% (у першому та другому кварталах 2019 року – 49,6% та 49,2% відповідно).

На 01.01. 2019 року держателями платіжних карток були 42,3 млн. осіб. Тобто, на одного українця припадало 1,4 картки. Загальна кількість емітованих платіжних карток в обігу 59,4 млн шт., з яких активних – 36,9 млн шт., безконтактних – 4 млн шт. та карток з магнітною смугою – 30,4 млн шт. Кількість активних карток у розрізі карткових платіжних систем : 1) Mastercard – 26 млн шт.; 2) Visa – 10,5 млн шт.; 3) Простір – 0,5 млн шт.; 4) інші платіжні системи – 0,01 млн шт. Із цієї статистики можемо зробити висновок, що платіжна система Простір займає лише малу частину в обігу[1].

Система Простір побудована за міжнародними стандартами (EMV CPA). Банкоматно-термінальне обладнання є повністю технічно сумісним із стандартами міжнародних платіжних систем. 95 % POS-терміналів та 85 % банкоматів можуть обслуговувати картки Простір. Картками Простір можна здійснювати платежі та розрахунки в Інтернет.

З системою Простір повністю відсутні валютні ризики, оскільки розрахункова валюта Простір – гривня. Внесок до страхового фонду також формується в гривнях.

Простір – локальна платіжна система, що передбачає низький рівень шахрайських операцій, адже основна кількість шахрайських операцій відбувається в країні відмінній ніж та, де були отримані дані платіжних карток.

Вступ до Простір дає змогу банку брати участь у відкритому конкурсі з вибору уповноваженого банку для виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ, державної соціальної допомоги.

Завдяки продукту “електронні гроші Простір” учаснику платіжної системи немає потреби проходити процедуру реєстрації власних правил системи електронних грошей для здійснення їх випуску, процес отримання дозволу значно спрощений та максимально гнучкий[2].

У підсумку варто зазначити, що в сучасних умовах практично для кожної країни особливої актуальності набуває створення карткової платіжної системи, що є незалежною від міжнародних аналогів.

Щоб мати шанс отримати набагато більші показники загального обсягу безготівкових розрахунків картками Простір, варто запроваджувати певні заходи щодо популяризації та розвитку використання даних карток в Україні, а саме: розширити мережу обслуговування карток та проаналізувати можливість запровадження для карток всього спектру платіжних сервісів, які надають міжнародні платіжні системи.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47078&cat_id=46467
2. Офіційний сайт Національної платіжної системи Простір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostir.gov.ua/prostir/>

СУЧАСНІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кремінь А. А.

(Науковий керівник – д.е.н., професор Власюк В. Є.)

В умовах сучасної економіки України для кожного підприємства важливим постає питання формування і впровадження ефективної системи мотивації праці. Недостатня мотивація не дає змоги підприємствам та їх працівникам реалізувати свій потенціал. Праця людей - безперечнокритична умова розвитку будь-якої організації, тому система мотивації праці є рушійною силою забезпечення реалізації встановлених цілей.

Мотивація персоналу – це операція застосування внутрішніх та зовнішніх стимулів, які надихають чи спонукають робітників до діяльності і досягнення особистісних та організаційних цілей [1]. Мотив – це внутрішня рушійна сила людини, що має вплив на способи та продукти її діяльності. Граничного мотивуючого ефекту можна дійти лише у випадку, коли існує ефективна система мотивації персоналу, що містить у собі як матеріальні, так і нематеріальні інструменти впливу.

Система мотивації персоналу підприємства має бути гнучкою, щоб надати можливість для швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрі-

шніх факторів функціонування. Індивідуальний вклад людини у створенні кінцевих результатів підприємства має бути зафіксований та оцінений. Мотиваційна система потребує відповідності - впровадження такого рівня мотивації персоналу, який відповідав биякості, кількості та значимості покладеної праці. Структурованість, як риса системи мотивації, відображає поділ заробітної плати на частини, кожна з яких є відбиттям особистісного вкладу робітника у поточних, кінцевих і віддалених результатах діяльності організації. Відкритість системи мотивації персоналу привносить прозорість та доступність інформації для кожного працівника [4].

Втім, помилково розраховувати, що інструмент мотивації, який спрацював одного разу, буде ефективним у майбутньому. Зв'язок між постійним ростом особистості і розвитком можливостей людини робить потенційно безкінечним процес мотивації шляхом задоволення потреб [2].

В сучасних умовах серед методів мотивації працівників передовими є грошова винагорода за виконану роботу, інструменти соціальної політики, які містять у собі надання робітникам окремих пільг, виплат у сфері соціальних послуг. Серед нематеріальних стимулів - вдячність, письмова відзнака від керівника чи звичайні, але такі важливі компліменти. Навчання за напрямком професійної діяльності дає розвиток особистісним якостям працівника, а також додає спеціальних знань, що відкривають перспективи у майбутньому розвитку людини на посаді. Кар'єрний зріст - відомий стимул, що надихає до старанної праці, швидкого та якісного виконання своїх обов'язків. Менш поширеним, але дієвим є такий інструмент нематеріальної мотивації як зворотній зв'язок, який можна забезпечити за допомогою внутрішньої пошти або внутрішнього сайту компанії, організувавши для цього спеціальну рубрику [4]. Для покращення ефективності і результативності організації праці можна залучити команду робітників до будування цілей та прийняття рішень: коли робітники знають деталі та тонкощі власної праці та продукту, їх внесок може бути дуже цінним. Крім того, рішення, у розробці яких приймали участь працівники, отримують більше уваги та сил на виконання, що у свою чергу надасть можливість покращити взаємовідносини керівників та підлеглих і підняти ефективність управління [3]. Набув популярності і такий різновид мотивації як організація корпоративних свят, які зближують членів трудового колективу. Такого роду заходи потребують присутності керівників, тому що у неформальній атмосфері спілкування будується набагато легше та швидше. Між працівниками і керівниками утворюється розуміння, що вони є частинами єдиної команди.

З плином часу ставлення до мотивації персоналу з боку власників та керівників підприємств набуло змін – раніше фактор працевлаштування у крупному стабільному підприємстві був достатнім мотиватором, тоді як у сучасних умовах спостерігається зростання дефіциту персоналу з високою кваліфікацією.

Жодне підприємство не зможе створювати та підтримувати високі показники діяльності без створення ефективного мотиваційного середовища-

для персоналу. Такої атмосфери у організації можна набути першу чергу через встановлення зв'язку між винагородою працівника та його досягненнями, результатами, кваліфікацією. Іншими словами, потрібно зацікавити персонал у розвитку та реалізації власних потенціальних можливостей. Інвестування у людський капітал є довгостроковим фактором конкурентоспроможності та стабільного функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васюта В. Б. Сучасна система трудових показників на підприємстві / В. Б. Васюта, Т. В. Чечіль // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 337с.
3. Корольова К. Взаємозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень / К. Корольова // Персонал. – 2008. – №2. – С.50 – 55.
4. Коротков Е.М. Концепція менеджменту. - М., 2007.– 303 с.
5. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Л. О. Лещенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
6. Шафранська Т. Ю. Основні види мотивації працівників / Т. Ю. Шафранська, О.В. Коломієць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/10_133226.doc.htm

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Тополенко Н. М., Уланович Т. Ю.

Особливості функціонування установ бюджетної сфери зумовлюють необхідність дослідження нових методологічних і організаційних підходів доведення бухгалтерського обліку, оскільки специфіка їх діяльності висуває особливі вимоги до формування інформації щодо формування бюджету, необхідної для облікових та контрольних цілей, цільового використання бюджетних і позабюджетних коштів.

Проте існує низка проблем існуючої системи обліку в бюджетних установах. До таких проблем можна віднести:

- необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі, викликана розвитком міжнародних зв'язків;
- необхідна розробка інтегрованого плану рахунків бюджетного обліку;
- розвиток бюджетної системи і розширення сфер діяльності бюджетних установ вимагає відповідного удосконалення вітчизняної облікової термінології;
- часта зміна законодавчих актів зумовлює зниження темпів розвитку;

- відсутні спеціалізовані установи, на базі яких працівники бюджетних установ матимуть змогу проходити курси підвищення кваліфікації;
- відсутня єдина автоматизована система обліку.

Інтеграція України в Світове Співтовариство представила національній економіці різні шляхи удосконалення роботи зарубіжними партнерами. В зв'язку з цим виникла потреба удосконалення бухгалтерського обліку в державному секторі.



Рис. 1. Етапи реорганізації бухгалтерського обліку в державному секторі
Джерело: розроблено автором за даними [1]

Ключовою складовою процесу реформування системи державного управління фінансами України є розвиток і вдосконалення механізму управління фінансами на державному і місцевому рівні, що вимагає своєчасного і точного інформування про результати виконання бюджетів для забезпечення середньо- та довгострокового бюджетного планування, а також постійного ефективного контролю над цільовим використанням бюджетних коштів.

На сьогодні в Україні триває процес реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (далі - міжнародні стандарти) шляхом запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі - національні положення (стандарти), розроблених на основі міжнародних стандартів. У результаті реалізації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки від 16 січня 2007 № 34, і Стратегії розвитку системи управління державними фінансами від

01 серпня 2013 р. № 774-р, здійснено низку заходів з удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема затверджено:

- НП(С)БОДС, які розроблені на основі МСБОДС, та методичні рекомендації щодо їх застосування;

- план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблений з урахуванням бюджетної класифікації, який містить субрахунки для відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з виконання бюджетів, розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів, та порядок його застосування;

- форми фінансової звітності та порядок їх заповнення;

- типові положення про бухгалтерську службу бюджетної установи;

- рекомендації щодо співставлення класифікації доходів і видатків у національних стандартах з бюджетною класифікацією доходів і видатків [2].

Продовження процесу модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі сприятиме удосконаленню: управління державними фінансами; системи стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди; порядку складення та виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі; системи контролю за процесом виконання бюджету; інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами; якості та достовірності фінансової звітності.

20 червня 2018 р Кабмін затвердив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі.

Новий документ визначає розвиток обліку в усіх бюджетних установах до 2025 року та передбачає ряд певних нововведень.

План модернізації бухгалтерського обліку:

- 1) Удосконалення нормативно-правової бази з бухгалтерського обліку та фінансової звітності (переклад міжнародних стандартів фінансової звітності українською мовою для їх подальшої імплементації в національні стандарти, підготовка методичних рекомендацій тощо).

- 2) Удосконалення системи бухгалтерського обліку (адаптація інформаційно-аналітичної системи Казначейства для застосування плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі в контексті підготовки інформації про виконання бюджетів, МФУ планує провести аналіз можливості відображення операцій із виконання бюджетів за методом нарахувань у бухгалтерському обліку).

- 3) Підвищення прозорості та якості в фінансовій звітності (забезпечення застосування повного пакету національних стандартів і плану рахунків обліку в державному секторі, консолідація фінансової звітності).

- 4) Підвищення кваліфікації представників бухгалтерських служб і вдосконалення системи їх підготовки (розробка та проведення навчальних заходів, створення електронної платформи для дистанційного навчання та навіть запровадження нової моделі організації бухгалтерських служб)[3].

5) Створення інформаційно-аналітичної системи бухгалтерського обліку (Існуючий програмний продукт Казначейства планується модернізувати і, разом з тим, створити уніфіковану програму для ведення обліку бюджетними установами. Програма має бути інтегрованою в облікову систему Казначейства, а також в систему подання електронної звітності).

Бухгалтерський облік в бюджетних установах та організаціях України потребує запровадження та широкого використання інформаційних технологій, оскільки це забезпечить: спрощення облікового процесу, підвищення оперативності отримання облікових даних в різних аналітичних розрізах, а отже дозволить використовувати облікову інформацію з метою забезпечення суворого контролю за витрачанням бюджетних ресурсів, за їх цільовим призначенням, що збільшить економію ресурсів держави та часу.

Отже можна зазначити, що для модернізації системи обліку в державному секторі є необхідним формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій, що в свою чергу вирішить існуючі проблеми в системі бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III.
2. Чечуліна О.О. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
3. Розпорядження КМУ Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року № 437-рвід 20 червня 2018 р.

СВІТОВИЙ РИНОК ЗОЛОТА: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Фуга А. П.

(Науковий керівник – к.е.н., доцент Івашина С. Ю.)

Золотий запас відображає валютно-фінансовий стан країни та її кредитоспроможність на світовому ринку. У зв'язку із цим золото продовжує відігравати провідну роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах, через те, що використовується як засіб регулювання платіжного балансу та поповнення валютних резервів.

Сучасний світовий ринок золота являє собою інституціоналізований механізм його купівлі та продажу професійними учасниками в матеріальній та нематеріальній формах. Найбільш суттєвими характеристиками сучасного ринку золота є його двоїстий характер, інтернаціональне функціо-

нування та висока ліквідність, що має вирішальне значення для процесу формування його кон'юнктури [2].

Функції ринку золота полягають в забезпеченні міжнародних розрахунків, інвестиційної діяльності, промислово-побутового споживання, приватної тезаврації, а також у страхування від валютних ризиків. На ринку золото може бути у вигляді стандартних та мірних злитків, самородків дорогоцінних металів, пластин, виробів (за винятком ювелірних), монет і золотих сертифікатів.

Багато держав інвестують в золото, для того, щоб використовувати його в якості стабілізаційного фонду, на випадок фінансової кризи. Золотий запас це офіційний резерв золота, що зберігається в золотовалютних резервах країни. Найбільший золотий запас в світі мають США. У сховищах цієї держави знаходиться 8133,5 тонн чистого золота. (табл.1)

Таблиця 1

Золоті резерви провідних країн та їх частка в загальному обсязі національних резервів, тонн

Країна	2000	2010	2015	2018	Доля у %
США	8136,9	8133,5	8133,5	8133,5	76
Німеччина	3468,6	3401,0	3381,0	3366,8	71,9
Італія	2451,8	2451,8	2451,8	2451,8	67,4
Франція	3024,6	2435,4	2435,5	2436,1	60,8
Росія	384,4	788,6	1352,2	2230,6	20,6

Особливостями ринку золота є те, що, по-перше, золото використовується практично всіма державами в якості страхового і резервного фонду. Враховані державні запаси золота, зосереджені в ЦБ та резервах МВФ, становлять сьогодні понад 31500 т. Значна частина цих запасів може бути виставлена на продаж. По-друге, ще більші обсяги золота є у населення (ювелірні прикраси, монети та ін.), частина цього золота - також надходить на ринок [3].

Основним джерелом пропозиції золота є його видобуток. У даний час золото добувають близько 70-ти країн світу, але лідером у цій галузі вже 9 років є Китай, який збільшив за останні 10 років обсяг виробництва золота на 54%. Подібної динаміки немає ні в одній країні світу, навіть в країнах, що мають найбільші золоті родовища, до яких відносяться Росія, Австралія, США, Канада та Перу (табл.2).

**Динаміка змін видобутку золота провідними країнами
у 2016-2018 рр., тонн**

Країна	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018/2016, %
Китай	455	426	426	- 6,81
Австралія	270	301	295	9,26
Росія	250	270	270	8
США	209	237	230	10,05
Канада	170	164	175	2,94
Перу	150	151	162	8

Отже, як видно з табл. 2, перше місце по видобутку золота посідає Китай – 426 т на рік за підсумками 2018 року, у порівнянні з 2016 роком видоботок зменшився на 6,81%. Останнє в рейтингу місце за видобутком золота посідає країна Гана з видобутком 162 т у 2018 році, що на 8 % більше, ніж у 2016 році.

За нестабільної економічної ситуації все більше інвесторів звертається до золота як інвестиції та надійного засобу захисту від ризиків та засобу збереження вартості. Цей метал знову набуває ролі еталону гарантії безпеки заощаджень та стає надійним інструментом захисту від інфляції, оскільки за її наявності відбувається знецінення грошей та зростання ціни на всі товари, зокрема і на банківські метали. Також його використовують, як засіб отримання додаткового доходу за допомогою гри на біржі банківських металів. Зростання інтересу інвесторів до цього сектора економіки надає підстави детальніше розглянути золото як інвестицію [1].

На даний момент на світовому ринку золота спостерігається підвищення інвестиційної привабливості багатьох золотодобувних компаній за рахунок таких чинників як зниження витрат на виробництво, освоєння сучасних технологій, використання дешевої робочої сили (що особливо характерно для Азіатських країн). Капітальні вкладення в даний момент мають переважно довгостроковий характер. Це обумовлено такими факторами як тривала тенденція до зростання ціни на золото, позитивна реакція ціни на спад економіки, а так само нестійкість світових резервних валют.

Список використаних джерел:

1. Боришкевич О. В. Золото в сучасній економіці. Бізнес Інформ, 2016 № 1. С. 256–261.
2. Лысова, Я.Ю. Обзор рынка золота на мировом рынке. Закономерности и противоречия развития национальных экономических систем. 2017. С. 139–143.
3. Пухальська А.П., Коротаєва О.В. Аналіз кон'юнктури та тенденцій сучасного розвитку ринку золота. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки, 2014. № 2. С. 217–225.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

*Хуруджі М. Є., Аламари Абошафа Алі Мансур
(Науковий керівник – к.е.н. Небаба Н. О.)*

В рамках конференції Fintech, яка проходила в Лондоні, 100 спеціалістів у сфері фінансових технологій розробили проект банку майбутнього та виявили інновації, які будуть використовуватись світовою спільнотою. За прогнозами Bank of England у найближчі роки можливе глобальне зменшення прибутків банків у зв'язку з розповсюдженням фінансових технологій. За дослідженням Javelin Strategy & Research щороку збільшується обсяг безконтактних платежів (наприклад з 2015 до 2018 року відбулось збільшення майже у 9 разів). Саме через таку динаміку, відомі світові банки (Goldman Sachs, JP Morgan, Barclays і BNP Paribas) інвестують у Fintech, а також скорочують витрати та створюють нові сервіси для своїх та потенційних клієнтів. Отже, розглянемо 10 найвпливовіших інновацій у банківській сфері:

1. Банк у смартфоні. Це не тільки можливість для переведення коштів з картки на картку, або поповнення телефону. Банк у смартфоні – це можливість отримувати повідомлення про інвестиційні можливості, які банк буде аналізувати для Вас та пропонувати вкласти гроші.

2. Робот-радник. У банківській сфері буде розроблений робот-радник, який в режимі реального часу буде допомагати клієнтами уникнути помилкових рішень. Сервіси такого типу, як Know Your Customer та Suitability, будуть автоматизовані та зможуть перешкоджати певним діям у Вашу користь (наприклад, якщо Ви бажаєте купити велику кількість акцій однієї компанії). При цьому навіть якщо Ви не маєте таких грошових можливостей, ці автоматизовані сервіси все одно будуть мати користь для Вас. При купівлі непотрібної речі, робот буде повідомляти Вам, за рахунок яких коштів буде зроблена покупка (гроші на освіту дітей, пенсійне забезпечення тощо). Взагалі термін «знай свого клієнта» вже використовувався у банківській та біржовій сферах. Вважається, що така практика перешкоджає відмиванню грошей, фінансуванню тероризму та ухиленню від сплати податків.

3. Нові технологічні платформи. Банки будуть замінені новими платформами, керувати якими будуть роботи та автоматизовані сервіси. Таким чином банк перетвориться на зв'язок між інформацією та аналізом клієнта, продукту чи ринку.

4. Банк речей. Вже зараз з'являються проекти, які відповідають цим запитам. Таким чином виникає можливість об'єднати свій банківський рахунок з ввімкненням лампочок у квартирі, з автомобілем або з холодильником.

5. Прогноз та аналітика. Банк буде аналізувати все ваше життя та пропонувати певні варіанти вирішення проблем.

6. Рухи пальців. Вже сьогодні є можливість оплати безконтактним способом.

7. Рахунок. Банківський рахунок буде подібний Вашому мобільному телефону. В тому сенсі, що свій рахунок Ви зможете переносити з одного банку до іншого, при цьому усі символи змінюватися не будуть. Рахунок буде представляти Вашу особистість, а тому буде неважливо, яка організація надає послуги.

8. Ризики. Технологія блокового ланцюга буде використовуватися для розповсюдження, підтвердження та запису ряду фінансових сервісів, що приведе фінансову систему до певної децентралізації. Будуть усунені певні ризики, проте з'являться і нові.

9. Посередники. Традиційні посередники будуть усунуті. Інвестиційні організації зможуть поставляти кошти своїм клієнтам безпосередньо через онлайн-платформи. Таким чином децентралізовані займи та продукти управління ризиками стануть нормою.

10. Безпека. Алгоритми будуть аналізувати поведінку банківських даних та попереджати загрози внутрішній та зовнішній безпеці.

Зараз в Україні існує більше 80 компаній, які володіють, створюють та впроваджують фінансові технології у банківську сферу. При цьому більше половини з них були утворені після 2015 року. Засновники українських Fintech стартапів – це вихідці з IT-індустрії та банківської справи. Держава підтримує Fintech індустрію, впроваджуючи державні ініціативи, такі, як цифрова стратегія України, цифровий документообіг, використання електронного підпису, універсальні цифрові ідентифікатори (Bank ID, Mobile ID).

Цікаво, що вже у 2020 році частка безготівкових платежів у Швеції складе всього 0,5%. Шведські церкви приймають пожертвування в електронному вигляді. 900 з 1600 банківських відділень не працюють з готівкою. Тут неможливо за готівку купити проїзний квиток, магазинам законодавчо дозволено не брати готівкові кошти, навіть бездомні користуються мобільними грошима. Схожа ситуація і в сусідніх Данії, Норвегії та Ісландії. Більше 40% ВВП африканської Кенії щорічно проходить через додаток, що дозволяє приватним особам переводити гроші один одному. В Китаї на людину припадає в середньому 3,28 пластикові карти. До 2027 року в Скандинавії закритється кожне друге відділення банку, а в США – кожне третє.

Таким чином, серед основних тенденцій розвитку інновацій у банківській сфері необхідно відзначити зміну основного акценту з цінових і кількісних характеристик фінансових продуктів на сервісні та якісні (наприклад, індивідуальний підхід до клієнта, швидкість і якість його обслуговування). Основна маса запитів клієнтів спрямована на безперервність роботи систем, що змушує банки фокусуватися на засобах управління незалежно від місцезнаходження і часу доби, загальнодоступності, множинності каналів доступу та інтерактивності обслуговування, проведення операцій в режимі реального часу і мінімізації ручної обробки операцій. У даний час

фінансовий ринок і ринок ІТ-технологій тісно переплетені, і ця взаємодія носить двосторонній характер. З одного боку, розвиток нових інформаційних технологій пропонує інноваційні рішення для банківського бізнесу, що дозволяють значно збільшити ефективність роботи фінансової організації і підвищити якість наданих клієнтам послуг. Це стимулює появу певних нововведень в наборі пропонованих банківських продуктів і послуг. У той же час і бурхливий розвиток банківського сектора призводить до прискорення інформаційних розробок в інших галузях економіки, так як ІТ-компанії намагаються задовольнити все зростаючий попит на інноваційні рішення з боку фінансових організацій.

Список використаних джерел:

1. Бізнес: колективне ділове медіа. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://business.ua/finances/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvy-na-rynku-finposluh-ukrainy> .
2. Технології, які змінюють світ: Блокчейн, Безготівковий світ, Банки майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kaspersky.vedomosti.ru/dengi> .
3. Фінансові технології: стаття Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовые_технологии .

ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

Коліна А. Г., Корнєєв М. В.

Близький Схід – один із найбагатших регіонів планети в частині паливно-енергетичних ресурсів і наявності робочої сили. Країни Близького Сходу мають у своєму розпорядженні значний економічний потенціал для розширення як товарної, так і географічної структури своєї зовнішньої торгівлі. Країни цього регіону є переважно імпортерами української продукції. Ні з однією державою Близького Сходу Україна не має негативного торгового балансу, що свідчить про експортно-орієнтований характер торгових взаємозв'язків. У 2018 році Україна експортувала товарів на 7,9 млрд. дол. США. У свою чергу, було імпортовано товарів на 2,3 млрд. дол. (у 3 рази менше обсягу експорту).

Зацікавленість України у розширенні торговельно-економічного співробітництва з країнами регіону викликана їх відносною географічною близькістю, великим попитом на вітчизняні продукти (в основному метали, продукція сільського господарства, хімічної промисловості, машинобудування), можливістю диверсифікації джерел енергії, а також значним інвестиційним потенціалом. Динаміка українського експорту в близькосхідні країни характеризується позитивними тенденціями. Однак вона відстає від динаміки українського експорту в країни Азії в цілому. Очевидно, україн-

ська сторона ще не використовує в близькосхідному напрямку своїх потенційних можливостей у повній мірі. Що стосується українського імпорту продукції з близькосхідних країн, то на тлі стрімкого зростання імпорту з азіатських країн в цілому близькосхідний імпорт практично не зростає. В силу цього торговий баланс Близькосхідного регіону з Україною має значне від'ємне сальдо, що не сприяє розвитку їх взаємовигідних торгово-економічних відносин (див. рис. 1).

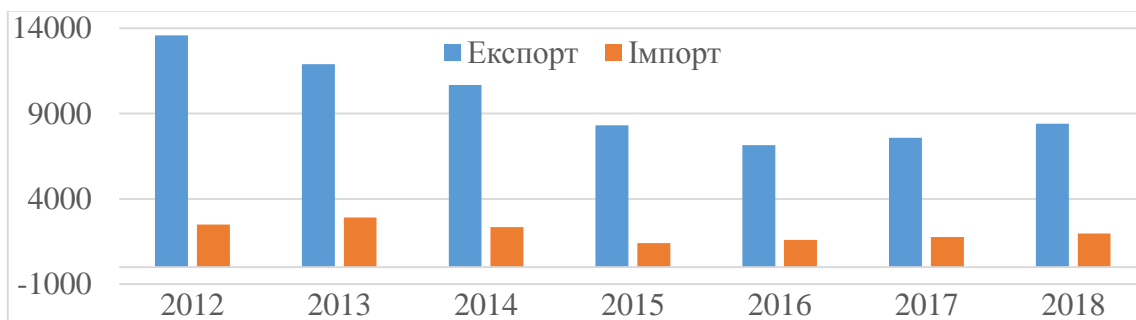


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів України з країнами Близького Сходу у 2012-2018 рр. (млрд. дол. США)
Джерело: [Складено автором за даними джерела 1]

Таким чином, Україна поки ще не вийшла на ринки споживання значної кількості країн досліджуваного регіону. Товари з держав Близького Сходу також не представлені на внутрішньому ринку України. Основними торговими партнерами України в регіоні Близького Сходу є Туреччина, Єгипет, Саудівська Аравія, Ірак, Ізраїль та ОАЕ. На ці країни припадає близько 80% товарообігу з досліджуваним регіоном. З іншими країнами, за деякими винятками, торгівля проводиться досить нестабільно, що, поза всякими сумнівами, є негативним фактором для її розвитку. Сьогодні в структурі товарів, які представляють інтерес для українських партнерів з Близького Сходу, переважно сировинні та сільськогосподарські товари. В першу чергу, це чорні метали, зернові культури, а також насіння і плоди олійних рослин та жири рослинного та тваринного походження (див. рис. 2).

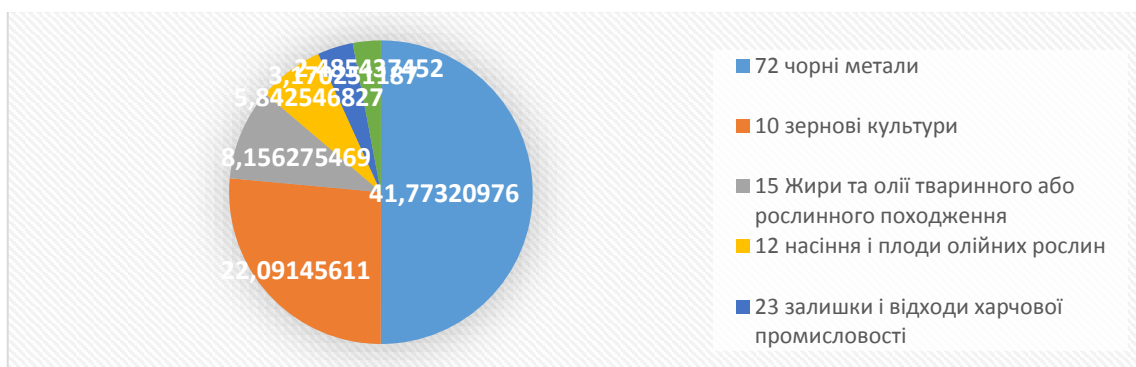


Рис. 2. Товарна структура експорту України до країн Близького Сходу за 2018 р., %
Джерело: [Складено автором за даними джерела 1]

Зростання імпорту відбулося з такими країнами: Єгипет, Ліван, Оман, Саудівська Аравія, Сирія, Туреччина.

Торгово-економічні відносини між Україною та країнами Близького Сходу характеризуються в цілому позитивною динамікою. Однак це відбувається переважно за рахунок українського експорту, при практично не зростаючому імпорті з близькосхідних країн. Отже, ні Україна, ні близькосхідні країни ще не вживають належних зусиль до активізації взаємних торговельно-економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Trade statistics for international business development [Електронний ресурс]. URL: www.trademap.org.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-ІНДУСТРІЇ

Логойда Д. В., Галич М. К.

(Науковий керівник – к.е.н. Трудова М. Є.)

За відносно короткий проміжок часу сфера інформаційних технологій зі звичайної, подекуди другорядної індустрії, перетворилась на один з головних драйверів світової економіки, ставши каталізатором для тектонічних змін і трансформацій у багатьох інших секторах. Вітчизняна ІТ-галузь нині успішно конкурує на світовому ринку і є надійним джерелом валютних надходжень. Зростає і частка ІТ-послуг в структурі експорту. У 2017 році комп'ютерні послуги посіли 3 місце серед експорту послуг з України після переробки товарів та трубопровідного транспорту. А за результатами першого півріччя 2018 року вже обігнали трубопровідний транспорт і стали другою найбільшою галуззю з експорту послуг [2].

Таблиця

Експорт-імпорт товарів* і послуг** ІКТ у світі та Україні

	Роки					
	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Товари ІКТ						
Експорт, млн. дол. США						
Світ	999930	1307681	1722644	1943151	1902843	1997935
Україна	222	175	551	315	344	405
Частка в загальному обсязі експорту товарів, %						
Світ	14,768	13,329	11,734	11,055	11,199	11,515
Україна	1,525	0,51	1,07	0,825	0,946	0,932
Імпорт, млн. дол. США						
Світ	1029883	1400009	1891448	2111393	2086638	2216641
Україна	349	1449	1940	1503	1915	2535
Частка в загальному обсязі імпорту товарів, %						
Світ	15,396	13,566	12,619	12,685	12,908	12,999
Україна	2,499	4,011	3,194	4,006	4,878	5,127

Послуги ІКТ						
Експорт, млн. дол. США						
Світ	-	175612	313821	410984	431555	536018
Україна	56	157	719	2105	2310	2760
Частка в загальному обсязі експорту послуг, %						
Світ	5,215	7,129	8,655	8,865	9,216	10,516
Україна	1,224	1,504	3,923	16,919	18,557	19,482

* Згідно з Гармонізованою системою 2012 року (HS12), список товарів ІКТ складається з 93 товарів в т.ч. комп'ютери і периферійне устаткування, комунікаційне обладнання, побутова електроніка, електронні компоненти та ін.

** ІКТ послуги згідно з ISIC включають: різні види телекомунікаційної діяльності, комп'ютерне програмування і консультації; обробку даних; веб-портали; ремонт комп'ютерів та засобів зв'язку тощо; Інформаційні послуги включають в себе послуги інформаційних агентств (надання новин, фотографій та художніх статей в засобах масової інформації, послуги бази даних, прямі підписки на газети і періодичні видання, інші послуги з надання онлайн-контенту, а також бібліотечні служби та послуги архівування; оцінка.

Джерело: World Bank, UNCTAD [3,4]

Оцінка кількості ІТ-компаній в Україні значно відрізняється залежно від джерела даних. За офіційними даними, на кінець першого півріччя 2018 року їх було 12634. На обліку перебувають зокрема ліквідовані компанії, тож кількість тих, які реально функціонують, може бути значно менша [2].

За підсумками 2018 року обсяги загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій склали \$3.7 трлн та продемонструють зростання на 6.2% у порівнянні з минулим роком, що навіть вище за темпи росту світового ВВП. Разом із загальним ростом ринку, збільшується і частка ІТ-аутсорсингу (послуги з розробки програмного забезпечення, створення інфраструктурних рішень для замовників тощо) – обсяг виручки даного сегменту за підсумками 2017 року склав \$64.3 млрд [1].

Подальший розвиток сегменту стимулюється стабільно високим попитом, який і надалі буде зростати завдяки цифровій трансформації, що все активніше проникає як в приватний, так і у державний сектори. Тим часом, розвиток ІТ-індустрії в Україні, яка в своїй більшості представлена сервісними (аутсорсинговими) ІТ-компаніями, значно випереджає середні темпи розвитку сегменту у світі. Понад 100 представників списку найуспішніших компаній світу «Fortune 500» є лояльними клієнтами вітчизняного ІТ-бізнесу, провідна міжнародна організація Global Sourcing Association відзначила Україну у якості найкращої країни-постачальниці ІТ-послуг до Великої Британії, авторитетний американський бізнес-журнал Inc. включає українські компанії до переліків таких, що розвиваються найбільш динамічно.

До досягнень ІТ-індустрії в Україні можна також віднести наступне [2]: Україна посідає перше місце у Східній Європі за часткою ІТ-фріланс-аутсорса (33%); середня зарплата ІТ-спеціалістів коливається в межах \$1400–2200, що в багато разів перевищує середню заробітну плату в Україні; серед ІТ-спеціалістів висока частка є висококваліфікованими та конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

В Україні ІТ-галузь є однією з найбільш перспективних та інноваційних сфер економіки. Основними особливостями українського ІТ-сектору, що відрізняють його від відповідних ринків економічно розвинених країн, є загальна незрілість, недостатня цивілізованість, непрозорість, орієнтація на випуск не «продуктів», аутсорс, що не є раціональним з огляду на значний потенціал.

Список використаних джерел:

1. Глобалізація напрямів формування промислового потенціалу в умовах постіндустріальних трансформацій: матеріали ІV Всеукр. наук. практ. конф. з міжнар. участю 17 квітня 2019 року. Київ. 2019. 241 с.
2. Сайт аналітичного порталу новин МаркерУА. ІТ-ринок в Україні: перспективи і тенденції розвитку [Електронний ресурс]. URL : <http://marker.ua/ua/ekonomicheskij-blok/3466-it-rinok-vukrayini-perspektivi-i-tendentsiyi-rozvitku>.
3. Сайт The World Bank Group [Електронний ресурс]. URL : <https://www.worldbank.org/>
4. Сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. URL: <https://unctad.org>

ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

Ломако К. Д., Разінькова М. Ю.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) співпрацює з державами, що переживають кризові ситуації. Це стосується внутрішніх факторів, наприклад незбалансованої монетарної політики у країні, так і зовнішніх, кризових явищ, пов'язаних з поведінкою світових ринків. Головним інструментом МВФ є кредитні програми.

МВФ розробляє програму, за якої країна-реципієнт повинна протидіяти кризовим явищам, після чого виділяє загальну суму кредитів на цю програму. Надалі кредит поділяється на окремі транші, пов'язані з виконанням окремих етапів програми. Важливо, що Фонд представляє кошти з конкретним цільовим призначенням, їх не можна вкласти у виробництво, інфраструктуру. У випадку з Україною переважно кошти йдуть на поповнення золотовалютних резервів країни, а частково на виплати державного боргу з більш високою процентною ставкою.

Вимоги МВФ стосуються, по-перше, макроекономічної стабілізації, включаючи збалансовану грошово-кредитну політику, перехідні етапи з обмеженнями, вимоги щодо дефіциту бюджету, що скорочують соціальні програми. По-друге, включають в себе поради у розрізі економічних реформ, необхідних для подолання структурних проблем розвитку економіки. Найчастіше саме на етапі цих домовленостей співпраця фонду і країни-реципієнта припиняється. Так неодноразово було і з Україною. Однак у випадку з Україною вимоги другої групи практично повністю збігаються з

рекомендаціями інших партнерів України (ЄС, США). Ефективність програми залежить від тривалості взаємодії з МВФ. Країни, що припиняють співробітництво відразу після стабілізації, отримують набагато менше, ніж ті, хто проходить весь шлях.

Основною метою вимог МВФ є зміцнення фінансового стану країни-реципієнта, для того, щоб вона мала змогу повенути надані кошти та позбулась необхідності залучати нові кредити. Такими вимогами є підвищення цін на енергоресурси, відповідно до міжнародних стандартів, упорядкування пільг, пенсійна та земельна реформи тощо. Проте, необхідні реформи для країни позичальника можуть означати не тільки позбавлення від звичних та комфортних умов, а й погіршення соціальної ситуації в країні. Виходом може бути пошук компромісів, пропонування альтернативних підходів у вирішенні питань.

У співпраці з Міжнародним Валютним Фондом варто враховувати позитивний та негативний досвід інших країн з отримання кредитів. Позитивний досвід взаємодії з МВФ мали країни Центральної та Східної Європи. Підтримкою МВФ залучилася Польща у 1989 р., під час плану переходу економіки з планової, заснованої на централізованому плануванні, до ринкової. Завдяки тісній взаємодії уряду з МВФ, трансформація країни пройшла успішно, хоча під час виконання плану мало місце тимчасове падіння виробництва та зростання безробіття.

Іншим прикладом успішного співробітництва є зростання економіки у Грузії 90-х років. З 1994 року Грузія стала отримувати кредити Світового банку та МВФ. Як наслідок, економічна ситуація в Грузії стабілізувалася. У 1995 році уряд прийняв заходи щодо виведення економіки з кризи: була збита інфляція, майже всі позики МВФ були кинуті на стабілізацію фінансів, структура економіки була приведена у відповідність з умовами надання позик.

Однією з переваг співробітництва з МВФ є можливість залучення інвестицій від міжнародних фінансових організацій, урядів інших держав; приваблення іноземних інвесторів, що шукають перспективні ринки, адже програма фонду передбачає проведення необхідних для стабілізації змін. Успішні розрахунки із зовнішніми кредиторами України, і головне – із самим Міжнародним валютним фондом можуть бути позитивним сигналом для іноземних кредиторів про зниження ризиків при залученні коштів до України. Адже восени 2019 р. Україна повністю розрахувалася з МВФ за програмою stand-by 2014 року, виплативши 156 млн. дол. США.

МВФ – одна із найавторитетніших міжнародних фінансових організацій у світі, і на неї орієнтуються інвестори та інші організації (Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку), які є важливими для України партнерами, тому співпраця з ним є досить важливою як для іміджу країни, так і для економічного розвитку. За даними Національного банку України, минулого року відбулося зростання ВВП на 3,3%, скорочення державного боргу, а дефіцит бюджету скоротився до 2,6%. Прогнозується

подальше покращення макроекономічних показників, за умови стратегічної співпраці з МВФ. Важливо і те, що більшість реформ, на яких наполягає МВФ мають піти на користь економічній, політичній та соціальній сфері країни.

Список використаних джерел:

1. Історія співробітництва України та МВФ. [Електронний ресурс]. URL :<http://www.minfin.gov.ua/news/>
2. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. URL :Режим доступу: www.bank.gov.ua.
3. Міжнародна економіка: Нав. посібник/За ред. Козака ЮГ., Ковалевського В.В.- Київ: ЦУЛ. 2004.
4. Міжнародний валютний фонд у контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2013. № 4(81). С. 275–285.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

*Третьак М. В., Джахеїдр Емад Албураві Рамадан
(Науковий керівник – д.е.н., професор Чуриченко Ю. В.)*

Корупція, невдалі реформи, економічний занепад держави, політичні та інформаційні війни. Все це спричиняє падіння ролі держави у суспільстві. Саме тому необхідно розглянути функціонування розвинених країн світу, проаналізувати їх дії та впровадити певні з них з обережністю та орієнтацією на Україну.

Корупція не обійшла стороною ряд країн Європейського союзу. Вона підриває демократичні принципи функціонування європейського суспільства і погіршує економічне становище країн Єврозони. Прояви корупції найчастіше зустрічаються в Словаччині, Італії, Румунії, Латвії, Угорщини та Греції, де рівень корупції безпосередньо пов'язаний з бюджетним дефіцитом.

На сьогоднішній момент є можливість боротьби з корупцією за допомогою новітніх технологій. Тому розглянемо найуспішніші приклади міжнародного досвіду боротьби з корупцією.

Антикорупційна стратегія Нідерландів є реалізованим прикладом боротьби проти корупції. Система боротьби з корупцією у Нідерландах включає 12 основних заходів, проте цікавими з точки зору інформації та технологій є такі:

1) Розробка системи моніторингу можливих точок виникнення корупційних дій в державних, громадських організаціях і суворого контролю за діяльністю осіб, які перебувають в цих точках.

2) У всіх значущих організаціях, наприклад – в міністерствах, є служби внутрішньої безпеки, обов'язком яких є реєстрація і виявлення поми-

лок чиновників, їх навмисних або випадкових порушень чинних правил і відповідних наслідків таких порушень. Державні організації прагнуть заохочувати позитивні дії посадових осіб. Система заохочень спрямована на те, щоб чиновнику було вигідно і в матеріальному, і в моральному планах працювати чесно і ефективно.

3) Організовано систему підбору осіб на посади, небезпечні з точки зору корупції.

4) Чиновники всіх рівнів зобов'язані реєструвати відомі їм випадки корупції, і ця інформація за відповідними каналами передається в міністерства внутрішніх справ і юстиції.

5) Велику роль в боротьбі з корупцією відіграють засоби масової інформації, які оприлюднюють випадки корупції та часто проводять їх незалежні розслідування. В той же час наклепницькі повідомлення призводять до втрати суспільної довіри і репутації відповідних джерел інформації. Тим самим запобігає, в значній мірі, безвідповідальність в підготовці викривальних матеріалів.

Ізраїль, також як і Нідерланди, є однією з досить вільних від корупції країн. Це забезпечується, поряд з аналогічно застосовуваними в Нідерландах заходами, системою моніторингу за можливими корупційними діями.

Філіппіни в свою чергу розробили свою програму усунення причин корупції у митному відомстві. Вона складалась з 4 глобальних складових. Проте відносно технологій цікавими будуть такі:

1) Всі митні транзакції були переведені на електронну систему документообігу. За допомогою комп'ютерів підраховувалася сума, яка підлягає до сплати мита, проводився збір мит. В електронній формі оброблялися митні декларації. Внаслідок істотно зменшилася кількість етапів митного оформлення та дозволів, які необхідно зібрати.

2) Впровадження системи оцінки ризику. Система оцінки ризику дозволяє значно знизити число операцій (провести товар через зелену лінію) митного оформлення щодо ряду митних декларацій, що подаються учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Це відбувається в тому випадку, якщо ймовірність обману, шахрайства або контрабанди за цими деклараціями оцінюється як низька. В інших випадках операція підлягає повній перевірці.

У «Всебічному звіті про зростання і розвиток» Всесвітнього економічного форуму (The World Economic Forum) велика увага приділена важливості зведення до мінімуму корупції в бізнесі. В продовження теми зазначимо список країн, яким краще за інших вдається боротися з корупцією:

1. Transparency International назвав Данію однією з найпрозоріших країн світу. У 2019 році Данія зайняла 5 місце за показником відкритості для бізнесу (складовою є «корупційність») у рейтингу «Найкращі країни світу».

2. Місто-держава Сінгапур є однією з найбільш розвинених країн в Азії. Сінгапур зробив величезні зусилля для боротьби з корупцією, які були ініційовані Бюро розслідувань корупційних практик.

3. За даними Незалежної комісії з боротьби з корупцією, що базується в Гонконгу, «Нова Зеландія не має єдиного органу, завданням якого є боротьба з корупцією. У країні діє ряд установ, які зосереджені на різних аспектах боротьби з корупцією».

4. Фінляндія незмінно визнається однією з найменш корумпованих країн у світі.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний досвід протидії корупції [Електронний ресурс]. URL : <http://www.indem.ru/corrupt/Uc2004/Glava4.pdf> .

2. Transparency International оцінило доступність інформації про роботу влади 26 європейських столиць [Електронний ресурс]. URL : <https://transparency.org.ru/research/drugie-issledovaniya/transparency-international-otsenilo-dostupnost-informatsii-o-rabote-vlastey-26-evropeyskikh-stolits.html> .

3. 9 країн, які досягли успіху в боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. URL : <https://vokrugsveta.ua/ratings/9-stran-luchshih-v-borbe-s-korruptsiej-19-01-2017/amp>.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ ПАРТНЕРІВ УКРАЇНИ

Зельдін А. В., Аліогор Обінна

(Науковий керівник – к.е.н. Войтов С. Г.)

Аналізуючи питому вагу країн у експорті України за період 2014-2018 рр., можна вказати таке:

перше, в цей період остаточно сформувався перелік головних експортерів України; головним експортером України залишається Росія. Середня вага Росії у експорті України складає 11,5%. Слід відмітити різке падіння питомої ваги цієї країни в структурі експорту України;

друге, відбулася суттєва переорієнтація експорту України з країн Європейського Союзу на країни Азії та Африки. Значними експортерами України стають Китай, Індія та Туреччина. Також значним експортером стає Єгипет (середня вага – 4,89%); відбувалось розширення країн експортерів у країнах Європейського Союзу, за рахунок Іспанії та Нідерландів. Головними експортерами країн Європейського Союзу залишається Італія (середня вага – 5,26%) та Польща (середня вага -5,95%).

Аналізуючи питому вагу країн в структурі імпорту за період 2014-2018 рр., можна вказати на таке: головним імпортером до України залишається Росія, середня питома вага Росії у цей період склала 17,01%; у цей період також відбулася переорієнтація вектора імпорту з європейських країн на азійські. Так, одним з головних імпортерів у цей період є Китай (середня вага цієї країни складає – 11,32%); головними імпортерами залишаються країни Європейського Союзу. Головним імпортером у цій групі

країн залишається Німеччина (середня вага – 10,57%). Станом на кінець 2018 року Україна сформувала головне коло країн зовнішньоторговельних партнерів. Зовнішньоторговельними партнерами є країни Європейського Союзу, країни Азії та США. В цілому, зовнішня торгівля України набуває цілком сприятливі риси: незважаючи на негативне сальдо, Україна має коефіцієнт покриття, що наближається до безпечного рівня, а структура експорту та імпорту у зовнішньоторговельному обігу майже збалансована; Україна має найбільш перспективних партнерів, з якими має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі та коефіцієнт покриття понад 100%. Це країни – Італія, Китай та Туреччина. Країною іншого ряду є Польща, коефіцієнт покриття цієї країни складає понад 50%; не зважаючи на війну між Україною та Росією, головним зовнішньоторговельним партнером залишається Росія.

Експортна структура торгівлі України має такі тенденції: Україна посідає значне місце на ринку сировини та харчових продуктів. Так, Україна має лідируючі позиції в торгівлі чорними металами. Чорні метали є однією з головних статей експорту України до багатьох країн – колишніх країн СРСР, країн Європейського Союзу, Туреччини, Єгипту та США. Найбільша питома вага чорних металів є у експорті України до Італії (середня вага -53,69%), США (середня вага -44,31%) та Туреччини (середня вага - 50,47%). Велику питому вагу у товарній структурі експорту посідають товари харчової промисловості: зернові культури, жири тваринного походження та жири рослинного походження. Найбільшу питому вагу в експорті України з харчової групи посідають зернові культури. Найбільшими експортерами зернових культур з України є Іспанія (середня вага -51,94%) та Єгипет (середня вага -40,51%). Аналізуючи товарну структуру експорту можна визначити : в експорті України до країн Європейського Союзу присутня група товарів з великою питоною вагою додаткової вартості – електричні машини. Головним покупцем українських електромашин є Угорщина (середня питома вага - 46,17%) [1].

Аналіз товарної структури імпорту вказує на таке: Україна має велику енергетичну залежність. На це вказує велика питома вага мінерального палива в імпорті до України з різних країн. Разом з тим джерела імпорту мінерального палива є дуже диверсифікованими. Україна постачає мінерального палива з кількох країн, в тому числі з країн Європейського Союзу: Польща та Німеччина. Іншою тенденцією є присутність в товарній структурі імпорту в Україну великої ваги інвестиційних товарів, а саме: 1. ядерних реакторів з Росії, Польщі, Італії, Німеччини, Чехії та США; 2. електричних машин з Росії, Німеччини, Польщі, Угорщини, Китаю; 3. засобів наземного транспорту з Південної Кореї, Китаю та США. Така структура імпорту вказує на стратегічний характер співробітництва України з країнами торговельними партнерами, але викликає занепокоєння дуже вузьке коло країн імпортерів інвестиційних товарів. Це викликає небезпеку залежності у постачанні інвестиційних товарів. Аналізуючи зовнішню торгівлю України на сучасному етапі можна зробити такі висновки: 1) за

період 2004-2018 рр. з позицій географічної структури можна зробити висновки про поступове збільшення кола торговельних партнерів. 2) Протягом періоду, що аналізується, у географічній структурі зовнішньої торгівлі України відбулася переорієнтація експорту та імпорту України з країн пострадянського простору на ринки Європейського Союзу та країн Азії. Це відбулося з наступних причин: полегшення доступу на ринки Європейського Союзу через Угоду про зону вільної торгівлі, війна Росії з Україною. Тем не менш головними експортними партнерами України залишаються: Росія, Італія, Польща, Китай, Туреччина та Єгипет. Ці країни окрім Росії та Єгипту мають високі конкурентні ринки. 3) Аналізуючи зовнішню торгівлю України з позицій товарної структури можна вказати на такі суттєві тенденції. Товарна структура експорту та імпорту України несе певні загрози для безпеки зовнішньої торгівлі України. Головною загрозою для зовнішньої торгівлі України з боку експорту є велика присутність вітчизняного експорту на світовому ринку металів та зернових культур. Ці ринки визначаються як сировинні та український експорт залежить від поточної кон'юнктури ринку. Разом з тим, в експорті України присутні товари, що можуть розглядатися як стратегічні, а саме електричні машини. Головною загрозою для зовнішньої торгівлі України з боку імпорту є велика енергозалежність від імпортерів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2019).

ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ

Колісник А. Е., Галич Є. К.

(Науковий керівник – к.е.н. Гриценко А. В.)

Масштаби сучасної автомобілебудівної промисловості вражають своїм обсягом, динамічністю розвитку та впровадженням інновацій. У багатьох країнах автомобілебудування є стратегічним сектором економіки. Але, останніми роками на провідних світових автомобільних ринках почалося зниження попиту. Цілком ймовірно, це ознака наближення глобальної кризи світового автопрому, куди його підштовхують торгові війни, розвиток сервісів спільного споживання, а також епоха електромобілів.

Так, у 2019 році світовий авторинок вперше за багато років показав зниження. За перші 6 місяців 2019 року реалізація автомобілів в світі складала 45,16 млн. одиниць, що на 6,6% нижче показника за аналогічний період 2018 року. Найбільший сегмент світового автомобільного ринку (китайський), впав на 13%, де в січні - червні 2019 року було продано 10,5 млн. машин. При цьому на тлі гальмування економічного зростання країни і торгової війни з США 12 місяців поспіль спостерігається негативна динаміка. Друге місце кілька років займають США з показником 8,1 млн.

машин, що на 3% нижче показника за аналогічний період 2018 року. На п'ятому місці авторинок Індії (він впав на 10%, 1,5 млн. машин).

Падіння спостерігається також на ринках країн Західної Європи, де в першому півріччі 2019 р. було продано 8 млн. 699 тис. машин (-2,9%). Продажі легкових автомобілів в країнах Східної Європи знизилися на 7,3% (до 1,98 млн. одиниць). Через проблеми з «Брексітом» гірші показники в історії демонструє ринок Великобританії (1,2 млн., -3%) (табл.1).

Таблиця 1

Продаж нових автомобілів на 10 найбільших світових авторинках за I півріччя 2019 року (млн. шт.) [1]

№	Країна	Кількість (млн. шт.)	Зміна по відношенню до I півріччя 2018 року (%)
1	Китай	10,5	-13
2	США	8,1	-3
3	Японія	2,2	0
4	Германія	1,7	0
5	Індія	1,5	-10
6	Великобританія	1,2	-3
7	Франція	1,1	-2
8	Італія	1,08	-3
9	Бразилія	1,09	11
10	Канада	0,9	-4

На ринку Південної Америки було продано 1 млн. 491 тис. автомобілів (у першому півріччі 2019 року), що на 7,4% менше, ніж в січні - червні 2018 року. Єдиною країною, де продажі за звітний період виростили, виявилася Японія (2,2 млн. шт.). Інші крупні ринки : Канада (981 шт., -4%) і Корея (850 тис. шт., -3%).

Також, вперше в історії скоротилися і продажі електромобілів. У липні 2019 року по всьому світу було реалізовано близько 128 тис. легкових транспортних засобів з електродвигунами, що на 14 % менше, ніж у червні. Попит на електрокари знизився в Китаї і Північній Америці, але виріс в Європі.

За прогнозами світових аналітиків глобальний автомобільний ринок до 2030 року, може досягти 125-130 млн. одиниць, з яких 75% – це легкові автомобілі та 25% – комерційні. Провідну роль відіграватиме Китай, об'єм автомобільного ринку якого збільшиться до 40 млн. автомобілів. Також істотно виростуть ринки Індії, Бразилії та низки азійських країн [2].

Розглядаючи ситуацію на вітчизняному автомобільному ринку, можемо спостерігати, що він досить нестабільний. Вітчизняні автозаводи з початку 2019 року виготовили 1207 автотранспортних засобів, з яких 1066 легкових авто. Усі легкові авто склали на закарпатському підприємстві «Єврокар» – офіційний виробник автомобілів марок Volkswagen Group в Україні [3]. За підсумками першого півріччя 2019 р. лідирує Renault з реєстрацією 5,719 тис. авто і приростом майже в 1,5 рази. На другому місці

Toyota, попит на автомобілі якої зріс на 13% (до 5,646 тис. одиниць). Третьою стала KIA з приростом 83% і реєстрацією 3,32 тис. авто. Бестселером на вітчизняному ринку нових легкових авто за підсумками січня-червня 2019 року став KIA Sportage, яких зареєстровано 2,479 тис. одиниць. Майже в два рази краще почали продаватися китайські Chery. Січень 2019 року став першим місяцем, коли не було реалізовано жодного нового автомобіля ЗАЗ. Також в 2018-2019 рр. український ринок покинули Acura, Isuzu (легкові авто) та SsangYong. Щодо імпорту, то більшість автомобілів, які завозяться в Україну, – це машини з Європи і Америки. Лідером з поставок за перше півріччя 2019 року стали автомобілі Volkswagen (більше 4 тис. шт.). Далі з великим відставанням йдуть Opel 8,4%, Audi 7,7%, Renault 7,6% і BMW 6,7%. Більше тисячі автомобілів за один місяць довелося ще на Ford, Skoda і Mercedes-Benz, також Nissan і Toyota [3].

Автомобільний ринок України перебуває в досить скрутному становищі, негативно впливаючи головним чином на діяльність вітчизняних автовиробників. Однак, наявними є перспективи та можливості виходу з «кризи», яка має місце. Головну роль в цьому напрямку повинна відіграти держава, здійснюючи значну підтримку вітчизняного виробництва.

Список використаних джерел :

1. JATO Analysis and Reporting. URL: <https://www.jato.com/solutions/jato-analysis-reporting/>
2. Мировой авторынок к 2030 году составит 130 млн. [Електронний ресурс]. URL: www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=33997.
3. Асоціація виробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua/ru/statistika>

БЕЗРОБІТТЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ

Кравець Д. В.

(Науковий керівник – к.держ.упр. Корягіна Т. В.)

Ринкові перетворення в Україні супроводжуються багатьма відчутними соціально-економічними наслідками для суспільства, в тому числі й безробіттям населення. Безробіття молоді на сьогоднішній день є дуже актуальною проблемою. Щорічно на ринок праці виходить велика кількість випускників шкіл, професійно-технічних та вищих навчальних закладів. Юнакам і дівчатам після закінчення навчання, як правило, дуже важко влаштуватися на роботу.

Молодь – це головна складова ринку робочої сили. Вона володіє необхідним потенціалом, реалізація якого найближчим часом може істотно поліпшити економічне та соціальне становище суспільства і відродити національно-духовні надбання українського народу.[1]

Та чому ж саме молодим людям важко «влитись» в ринок праці? Залишитись без роботи може кожен. Проте молодь, яка зазвичай не має до-

статнього досвіду роботи та заощаджень, які є певною “подушкою безпеки”, щоб пережити період негараздів, є однією з вразливих груп населення, що може зазнати більшого впливу безробіття. Матеріальна незахищеність спонукає молодь працювати на роботах із поганими умовами праці, що негативно впливає на фізичне здоров’я (вдома, травми, загострення хронічних хвороб). Окрім того, відсутність (гідної) роботи, невизначеність із працевлаштуванням (неформальна, часткова чи сезонна зайнятість), матеріальна незахищеність, «підробітки» на низькокваліфікованих роботах створюють психологічні передумови для зловживання алкоголем. Зрештою, бідність, що також пов’язана з безробіттям, створює перешкоди для покращення здоров’я навіть для тих, хто не схильний до шкідливих звичок. Безробіття, нестабільне становище на ринку праці, невпевненість у майбутньому та низька заробітна плата також є причиною відтермінування народження дітей для деяких молодих сімей.

Відповідно, це питання вимагає пильної уваги з боку органів влади, які відповідають за формування та реалізацію молодіжної політики, в тому числі політики зайнятості. Ефективна державна політика зайнятості – одна з важливих стратегій подолання негативних наслідків безробіття та нестабільної зайнятості серед молодих людей в Україні.

Втім, результат великою мірою залежить від власних зусиль людини. Окрім державної політики, важливим фактором для подолання негативних наслідків нестабільності та незахищеності молоді на ринку праці є особиста ініціатива та підтримка оточення. Серед інструментів подолання безробіття та його наслідків молоді люди називають мобільність, підприємницьку ініціативу, волонтерство, особистісний розвиток, наголошують на тому, що важливо не впадати у відчай та шукати підтримку, зокрема у друзів. Від сім’ї молоді люди хотіли б виховання самостійності та підтримки їхнього особистого вибору.

Перехід від навчання до роботи є важливим етапом становлення людини. Безробіття молоді в цей період є зовсім не дрібницею, має довгострокові наслідки для здоров’я та добробуту, може залишати глибокі шрами на все життя. Підтримка безробітної молоді з боку родини, громади та держави є важливою, щоб запобігти розчаруванням та марнуванню потенціалу молодих людей, які опинились у скрутному становищі.[2]

На ринку праці України спостерігаються позитивні тенденції щодо зростання зайнятості та скорочення безробіття.

За даними Державної служби статистики України, кількість зайнятого населення у віці 15 років і старше у I кварталі 2019 року становила 16,4 млн осіб, а рівень зайнятості – 50,7%. Кількість зайнятого населення у віці 15-70 років у I кварталі 2019 року, у порівнянні з I кварталом 2018 року, зросла на 227 тис. осіб та становила 16,3 млн осіб. Кількість безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15 років і старше у I кварталі 2019 року становила 1,6 млн осіб, а рівень безробіття – 9,1%.[3]

У сучасних умовах необхідно активізувати процеси підтримки ініціатив молоді щодо професійної підготовки та працевлаштування, заохочення її до активного пошуку роботи й отримання спеціальності або професії, що користується попитом на ринку праці. Для цього дуже важливою є повна та кваліфіковано надана інформація щодо перспектив професійного зростання молоді.

Варто створювати такі умови, завдяки яким молодь була б зацікавлена в регламентованих видах діяльності, сприяти відродженню ціннісних орієнтацій до праці, які є основними засобами досягнення різноманітних цілей і, отже, виконують функцію регулятора соціальної поведінки особи.[1]

Список використаних джерел:

1. Проблема безробіття молоді України / С. Б. Іваницька, І. О. Мороховець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4325>
2. Безробіття серед молоді: дрібниця чи вирок? [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://voxukraine.org/uk/bezrobittya-sered-molodi-dribnitsya-chi-virok/>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

МЕТА І ЗМІСТ ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Бурлакова А. А.

(Науковий керівник – к.держ.упр. Корягіна Т. В.)

Найбільшою цінністю є людина. І як частина духовного світу суспільства, і як сама по собі окремий духовний світ, і як виробник матеріальних благ, і як продовжувач людського життя. Людина – мірило всіх речей – проголошує загальновідомий крилатий вислів. Могутність кожного народу, його поступальний розвиток, здобутки значною мірою залежать від кількісного і якісного людського потенціалу. Відтак політика будь-якої держави повинна визначатися пріоритетністю завдань захисту життя і здоров'я своїх громадян, створення сприятливих умов для відтворення населення, реалізації людини як особистості. У цьому полягає мета і зміст демографічної політики держави.

Головне завдання будь-якої науки – пізнання законів розвитку (руху) в певній частині суспільства і природи. Але поряд з цим у кожній науці є й практичні завдання. Є вони й у демографії. Їх три:

- вивчення тенденцій і чинників демографічних процесів;
- розробка демографічних прогнозів;
- розробка заходів демографічної політики.

Демографічна політика являє собою сукупність різнобічних заходів, які умовно ділять на три групи - економічні, адміністративно-правові, виховно-пропагандистські. Спрямованість таких заходів різноманітна: зни-

ження захворюваності і смертності, підвищення або зниження рівня народжуваності, зміна спрямованості і обсягів міграції і т.д.

Серед факторів, що впливають на формування демографічної політики, можна виділити:

- політичні (характер політичної ситуації в країні, наприклад, консервативний або ліберальний підхід до реалізації демографічної політики);
- демографічні (характер перебігу демографічних процесів, зміни народжуваності, смертності та ін.);
- економічні (наявність коштів у бюджеті країни на реалізацію заходів; рівень життя населення країни, що визначає масштаби і спрямованість заходів);
- національно-етнічні (особливості сприйняття заходів демографічної політики різними етносами, релігійними конфесіями).

Умова успішності проведення демографічної політики - її довготривалість (в зв'язку з інерційністю демографічних процесів), комплексність (одночасне проведення всіх заходів), постійне вдосконалення і розширення заходів демографічної політики, участь в розробці демографічної політики фахівців, які досліджують різні аспекти народонаселення.

Ефективність демографічної політики визначається зіставленням її цілей з отриманими результатами, часом досягнення поставлених цілей і витратеними матеріальними витратами суспільства. Найважливішим елементом будь-якої програми демографічної політики виступає набір індикаторів, що дозволяють оцінити ефективність реалізованих заходів і спираються на дані демографічної статистики.

Реалізація заходів демографічної політики спрямована на досягнення демографічного оптимуму, що дозволяє оптимізувати параметри соціально-економічного розвитку. Демографічна політика забезпечує ринок праці трудовими ресурсами, необхідної щільності населення і т.д., тим самим створюючи необхідні передумови для ефективного розвитку економіки і політичної стабільності в країні.

Україна знаходиться не на межі, а за межею демографічної катастрофи: «точка неповернення» в ній вже пройдена, ситуація стала незворотною, і в наступне десятиліття депопуляція викличе на Україні такий же соціальний колапс, як в країнах Прибалтики.

В Україні діють чотири АЕС з 16 ядерними реакторами. Через цю країну проходять нафто - і газотранспортні системи забезпечення енергоресурсами Європи. Все це – інфраструктура цивілізації. І вже не за горами той день, коли на Україні з'явиться дефіцит населення, здатного цю інфраструктуру підтримувати. Інфраструктура цивілізації на Україні прийде в непридатність, тому що там буде недостатньо людей, щоб об'єкти інфраструктури не простоювали, а функціонували в повній мірі, недостатньо грошей, щоб цю інфраструктуру підтримувати і модернізувати, недостатньо грамотних кадрів, які б стежили за її функціонуванням.

Список використаних джерел:

1. Харченко, Л. П. Демографія / Л.П. Харченко. - М.: Омега-Л, 2017 384 с.
2. В. А. Борисов .Демографія — М.: Издательский дом NOTABENE, 1999, 2001. – 272 с.[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sociologos.ru/upload/File/Methods/Demography_Borisov.pdf
3. МАХОРИН Г.Л. Основи демографії. Курс лекцій / Житомир: Вид-во “Волинь”, 2009. – 96 с., таб. 27, рис. 8.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://eprints.zu.edu.ua/4189/1/демогр2009.pdf>

РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Петрусенко К. В.

(Науковий керівник – к.держ.упр. Корягіна Т. В.)

У сучасних умовах національної економіки серйозною економічною й соціальною проблемою є безробіття. У ринковій економіці безробіття є наслідком взаємодії попиту та пропозиції на робочу силу. Така взаємодія зумовлена територіальними масштабами країни, її кліматичними умовами, структурою економіки, а також особливостями входження у глобальний економічний простір.

Безробіття – це складне соціально-економічне явище, при якому частина економічно активного населення не має роботи й заробітку [1].

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники: 1) структурні зрушення в економіці, що призводять до масштабних змін у структурі й кількості попиту на робочу силу; 2) зниження темпів економічного розвитку спричиняє зменшення кількості робочих місць, порушення збалансованості кількості працівників і кількості робочих місць; 3) недостатній сукупний попит; 4) інфляція викликає скорочення капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу; 5) співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працездатних технологій; 6) сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на робочу силу; 7) науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили [2, с. 107].

Безробіття як соціально-економічне явище присутнє у кожній країні, оскільки має не тільки негативні, а й позитивні наслідки.

Серед негативних наслідків можна виділити такі: падіння життєвого рівня населення; зростання витрат на допомогу безробітним; скорочення податкових надходжень; загострення криміногенної ситуації; посилення соціальної напруги; падіння трудової активності; посилення соціальної диференціації.

Стосовно позитивних наслідків, можна прослідкувати такі: зростання конкуренції між працівниками; стимулювання підвищення інтенсивності та продуктивності праці; підвищення соціальної цінності робочого місця; зростання конкуренції між працівниками; зростання соціальної значимості

та цінності праці; перерва в зайнятості, як час зайнятися навчанням; підвищення рівня освіти [3, с. 567-569].

У порівнянні з країнами Європейського союзу рівень безробіття в Україні є значно вищим. Неврегульована ситуація на сході дестабілізує економіку нашої держави і цим самим породжує ряд негативних факторів, що і спричиняють підвищення чисельності незайнятого населення. Більша частина переселенців мігрує на захід України в пошуках робочого місця, а оскільки ринок праці неготовий прийняти нову робочу силу, то відбувається процес порушення попиту і пропозиції [4, с. 57-63].

Для кращого розуміння змін рівня безробіття, зробимо порівняння відповідних даних за останні роки, наведені у таблиці 1 [5].

Таблиця 1

**Рівень безробіття в Україні за 2010-2019 (I–II кв.) рр.
(кількість населення в тис.)**

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2010	45778,5	20220,7	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	1697,3	9,9%	352,2
2018	42153,2	17296,2	1577,6	9,1%	341,7
2019 (I кв.)	42079,5	17216,0	1645,1	9,6%	340,7
2019 (II кв.)	42010,1	17308,7	1527,5	8,8%	287,1

З даних таблиці видно, що за період з 2010 по II квартал 2019 року, рівень безробіття серед економічно активного населення постійно коливався. Спочатку він спадав, а потім стрімко почав зростати. Найнижчий рівень безробіття за досліджуваний період спостерігався в 2013 році (7,7%), а найвищий – у 2017 році (9,9%). Починаючи з 2014 і до 2019 року, спостерігався високий рівень безробіття, що протягом усього цього часу не знижувався навіть до 9%. Лише у другому кварталі 2019 року позначка впала до 8,8%.

Подолання проблеми безробіття потребує впровадження серйозних та масштабних рішень, включаючи проведення відповідних економічних реформ і залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Солонінко К.С. Макроекономіка: навч. посіб. / К. С. Солонінко – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 200 с.

2. Мельничук Л.С. Основні проблеми зайнятості населення України // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". – 2012. – Т. 189, № 177 (Серія: Економіка). – С. 105-108.

3. Ткаченко Є.О. Безробіття та проблеми сталого розвитку сільських територій України / Є.О. Ткаченко // Молодий вчений. – № 9 (49). – С. 567-571.

4. Підгірна В.С., Овсієнко В.В., Гіжевська А-М.В. Проблеми бідності в Україні: методи визначення та напрями подолання / В.С. Підгірна, В.В. Овсієнко, А-М.В. Гіжевська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2018. – С. 57-63.

5. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/>

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Крутякова Ю. В.

(Науковий керівник – к.е.н. Язіна В. А.)

Послуга розміщення – одна з головних складових сфери туризму. За останні роки спостерігається шалене туристичне навантаження саме у тих місцях, де поблизу дестинації є не тільки готель, а також кафе, ресторан або щось подібне. Комфортний відпочинок приваблює значно більшу частину туристів. Крім того, завдяки засобам розміщення та місцям громадського харчування можна вдало презентувати, розрекламувати гостинність, традиції та національну кухню країни або її окремого регіону.

Готельне господарство – невід’ємна складова туристичної індустрії, тому на неї мають вплив і громадські організації, зокрема ТАУ – Туристична Асоціація України, яка була створена в квітні 1998 році на підставі законів України «Про туризм» і «Про об’єднання громадян». Засновниками цього професійного об’єднання є трудові колективи провідних підприємств туристичної галузі нашої держави.

Головна мета Асоціації – об’єднання зусиль працівників туристичної та суміжних галузей для спільних дій по захисту своїх законних прав, задоволенню професійних і соціальних інтересів, сприяння розвитку туризму в Україні, у тому числі збереженню й захисту культурної спадщини України. Асоціація відкрита для тих, хто підтримує її мету та визнає Статут, тому передбачається колективне та індивідуальне членство.

Одним з головних недоліків саме розвитку сфери туризму та готельного господарства України є нестабільність інституту управління, часті зміни підходів до управління туристичною сферою, незадовільний науковий супровід, вкрай низький рівень реалізації його потенціалу.

За останні 15 років замість реформування туристичної галузі державою шість разів реформувався центральний орган виконавчої влади в га-

лузі туризму, змінювалась його назва. Необхідно зазначити, що кожного разу зі зміною назви затверджувалась ліквідаційна комісія, яка майже рік займалась ліквідацією старого органу та передачею справ і функцій новому органу, при тому, як правило, відбувалась проблема з кадрами, повний застій у туристичній галузі, не виконувались міжнародні домовленості.

Туристична асоціація України вважає за необхідне рекомендувати парламентському профільному комітету разом з міжфракційним об'єднанням «Туристична Україна», Координаційною радою з питань туристичної діяльності при Кабінеті Міністрів, Міністерством економічного розвитку і торгівлі виступити єдиним фронтом, що буде найкращим прикладом співпраці парламенту і Уряду, ретельно підготувати та подати до Національної ради реформ для схвалення стратегію реформ туризму, яка б включала і нову модель управління туристичною галуззю, що враховує європейський досвід.

Для успішного проведення реформи вкрай необхідно завоювати підтримку туристської спільноти, а для цього потрібні широкі громадські її обговорення. Бо важливість туризму та готельного господарства для економіки України, процес об'єднання нації, патріотичне виховання молоді не повинні набувати меншого значення, ніж у стабільні часи. Об'єктивне висвітлення проблем у туризмі та шляхів їхнього вирішення повинне породжувати суспільні дискусії про майбутнє українського туризму.

Крім того варто розуміти, що у сучасному становищі розвиток туризму, у тому числі готельно-ресторанного господарства, – це не те, про що держава піклується у першу чергу, хоча й робить певні рухи у цьому напрямку. Але ці дії настільки невпевнені, хаотичні та дещо показові, що розвиток туризму та готельного господарства стимулюється за рахунок місцевого самоврядування або зацікавлених осіб – підприємців. Якби ж держава та ТАУ мали реальний вплив на розвиток підприємств готельного господарства, то система не просто існувала б, а й працювала б.

Отже, можна зробити висновок, що вагомого впливу ТАУ не має на розвиток сфери гостинності, адже банально її дії на це не спрямовані, через постійні реформування, зміни та реорганізацію. Якби система була налагоджена з моменту її створення, то і позитивний вплив, як і результат, не змусив би себе чекати.

Список використаних джерел:

1. Туристична асоціація України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.tau.org.ua/pages/%D0%B7%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%96%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.html>
2. Декрет Кабінету міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tau.org.ua/laws/dekret2.txt>

3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tau.org.ua/laws/zak12.txt>
4. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://tau.org.ua/laws/zak8.txt>
5. С. Романюк. Туристична галузь: руїна чи низький старт? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uttu.org.ua/content/turistichna-galuz-ukrayini-ruyina-chi-nizkiy-start>
6. М. Мальська, В. Худо. Туристичний бізнес: теорія та практика / Мальська М. Худо В. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 419 с.

**СИСТЕМА НАДАННЯ БЕЗОПЛАТНОЇ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ –
ЯК ОДИН ІЗ НАЙУСПІШНІШИХ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ
МІНІСТЕРСТВА ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ**

Кушнір А. О.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Легеза Є. О.)

Безоплатна правова допомога гарантується державою та повністю або частково надається за рахунок коштів Державного бюджету, місцевих бюджетів та інших джерел. Закон України «Про безоплатну правову допомогу» [1] визначає порядок надання безоплатної первинної та вторинної правової допомоги.

Згідно із статтею 14 Закону право на безоплатну вторинну правову допомогу мають такі категорії осіб: особи, які перебувають під юрисдикцією України, якщо їхній середньомісячний дохід не перевищує двох розмірів прожиткового мінімуму, розрахованого та затвердженого відповідно до закону для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, а також особи з інвалідністю, які отримують пенсію або допомогу, що призначається замість пенсії, у розмірі, що не перевищує двох прожиткових мінімумів для непрацездатних осіб; діти, у тому числі діти-сироти, діти, позбавлені батьківського піклування, діти, які перебувають у складних життєвих обставинах, діти, які постраждали внаслідок воєнних дій чи збройного конфлікту; внутрішньо переміщені особи; громадяни України, які звернулися із заявою про взяття їх на облік як внутрішньо переміщених осіб; особи, до яких застосовано адміністративне затримання; особи, до яких застосовано адміністративний арешт; особи, які відповідно до положень кримінального процесуального законодавства вважаються затриманими; особи, стосовно яких обрано запобіжний захід у вигляді тримання під вартою; особи, у кримінальних провадженнях стосовно яких відповідно до положень Кримінального процесуального кодексу України захисник залучається слідчим, прокурором, слідчим суддею чи судом для здійснення захисту за призначенням або проведення окремої процесуальної дії, а також особи, засуджені до покарання у вигляді позбавлення волі, тримання в дисциплінарному батальйоні військовослужбовців або обмеження волі; особи, на яких поширюється дія Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту»; ветерани війни та особи, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», особи, які мають особливі заслуги та особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, особи, які належать до числа жертв нацистських переслідувань; особи, які перебувають під юрисдикцією України і звернулися для отримання статусу особи, на яку поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; особи, щодо яких суд розглядає справу про обмеження цивільної дієздатності фізичної особи, визнання фізичної особи недієздатною та поновлення цивільної дієздатності фізичної осо-

би; особи, щодо яких суд розглядає справу про надання психіатричної допомоги в примусовому порядку; особи, реабілітовані відповідно до законодавства України; особи, які постраждали від домашнього насильства або насильства за ознакою статі [1].

Працюючи головним спеціалістом «Лівобережного бюро правової допомоги» в системі безоплатної правової допомоги (далі – БПД), можу констатувати, що найчастіше громадяни звертаються з сімейними, житловими, пенсійними, цивільними, земельними, банківськими та адміністративними питаннями. Останнім часом, актуальними стали питання пов'язані з домашнім насиллям та булінгом.

Як працівник системи БПД, в мої обов'язки входить надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань, складання заяв, скарг та інших документів правового характеру (крім процесуальних), надання допомоги в забезпеченні доступу особи до вторинної правової допомоги та медіації, складання процесуальних документів та представництва інтересів у суді, проведення правопросвітницьких заходів серед учнів загальноосвітніх закладів з приводу надання їм правової інформації, взяття участі в тренінгах пов'язаних з підвищенням рівня кваліфікації і т.д.

Серед вторинної правової допомоги, а саме складання процесуальних документів (позовних заяв) на моєму рахунку знаходиться близько 28 справ пов'язані з наданням субсидії; перерахунку та призначенням пенсії; визнання особи такою, що втратила право користування житловим приміщенням; стягнення аліментів; розірвання шлюбу; визнання факту смерті на тимчасового окупованій території; визначення місця проживання дитини з батьком; визнання особи недієздатною та встановлення над нею опіки; визнання дій ПФУ незаконними та зобов'язати вчинити певні дії; позбавлення батьківських прав; стягнення матеріальної та моральної шкоди завданої ДТП; усунення перешкод у користуванні житловим приміщенням; стягнення нарахованої, але несплаченої заробітної плати.

Що стосується безоплатної вторинної правової допомоги, то її, на відміну від первинної, мають право отримувати лише окремі категорії осіб, визначені Законом, з урахуванням двох критеріїв – критерію малозабезпеченості та належності до тих категорій осіб, для яких законами вже закріплено право на безоплатну правову допомогу.

Підбиваючи підсумки, треба зазначити, що функціонування центрів з надання БПД в Україні є достатньо успішним соціальним проектом, який надає доступ всім громадянам до безоплатної первинної правової допомоги, незалежно від рівня їх доходу та соціального статусу, та до безоплатної вторинної правової допомоги (в залежності від категорії відповідно до ст. 14 ЗУ «Про безоплатну правову допомогу»), оскільки, не у кожного є фінансові можливості, щоб звернутися до приватного адвоката за наданням правової допомоги.

Список використаних джерел:

1. Про безоплатну правову допомогу : Закон України від 02.06.2011 № 3460-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 51. – Ст. 577.

КОРПОРАТИВНИЙ ДОГОВІР У ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Демченко М. А.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Зуєва О. А.)

З розвитком корпоративних відносин в Україні їх учасники вже притосувалися до звичаїв в управлінні і прийнятті рішень в акціонерних товариствах і товариствах з обмеженою відповідальністю не шляхом письмових домовленостей, а шляхом понятійних усних домовленостей. Однак, вони мають свої негативні наслідки, оскільки дуже часто усні домовленості не виконуються, а інші учасники дізнаються про це в останній момент. До того ж порушник домовленостей не отримує ніяких санкцій.

По суті корпоративний договір дуже схожий на коаліційну угоду, метою якого також є встановлення стабільності і послідовності в прийнятті найважливіших для держави рішень і ефективна професійна діяльність його учасників. Те ж саме можна сказати і про учасників АТ і ТОВ. Їх головна мета – недефективні управління і діяльність.

Поняття «корпоративний договір» в Україні існує вже давно, ще з моменту прийняття Закону України «Про господарські товариства», але тільки в неофіційному застосуванні.

23 березня 2017 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів» (на базі проекту № 4470) [1], який істотно розширює правове регулювання корпоративних договорів.

Відповідно до положень Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів» відтепер корпоративні договори зможуть укладати між собою не тільки акціонери (такі договори і далі будуть називатися договорами між акціонерами), але й учасники (засновники) товариств з обмеженою відповідальністю.

У Законі України «Про господарські товариства» [2] доповнено статтю 51-1 і викладено визначення «корпоративного договору» як договору про реалізацію прав учасників (засновників) товариства з обмеженою відповідальністю.

Договором про реалізацію прав учасників (засновників) ТОВ може бути передбачено обов'язок його сторін голосувати у спосіб, визначений таким договором, на загальних зборах учасників (засновників) товариства з обмеженою відповідальністю, погоджувати придбання або відчуження частки за заздалегідь визначеною ціною та/або у разі настання визначених у договорі обставин утримуватися від відчуження часток до настання визначених у договорі обставин, а також вчиняти інші дії, пов'язані з управлінням товариством з обмеженою відповідальністю, його припиненням або виділом з нього нової юридичної особи.

Договір про реалізацію прав учасників (засновників) товариства з обмеженою відповідальністю може передбачати умови або порядок визначення умов, на яких учасник товариства – сторона договору вправі або зобов'язаний придбати або продати частки у статутному капіталі товариства,

та визначати випадки (які можуть залежати чи не залежати від дій сторін), коли таке право або обов'язок виникає.

Питання застосування договору про реалізацію прав учасників товариства з обмеженою відповідальністю викладені досить широко. Він може бути укладений між учасниками або засновниками такого товариства, при цьому необов'язково між усіма. Можливо також укладення кількох таких договорів між різними учасниками, що робить його досить гнучким і практичним.

Отже, корпоративний договір як інструмент регулювання відносин між партнерами універсальний і може застосовуватися в самих різних ситуаціях: для захисту прав міноритаріїв; врегулювання патового партнерства; додаткової регламентації процедури прийняття ключових рішень в ситуації, коли в товаристві троє і більше засновників, через що немає повної згоди між ними; оформлення цілей партнерства і додаткових зобов'язань партнерів в бізнесі; оформлення відносин зі збереженням конфіденційності; гнучкого врегулювання відносин між учасниками з можливістю оперативного їх зміни; опису способів розбіжності партнерів при вирішенні питання, конфлікту, з деталізацією методів арбітражу, медіації, викупу часток та іншого; застосування договірного права до корпоративних відносин.

Це робить такий договір вкрай цікавим інструментом. В боргових відносинах, інвестиційних проектах та інших ситуаціях, де надійність і тривалість відносин дуже важливі, з його допомогою можна зробити відносини з контрагентом більш передбачуваними.

Нові можливості суттєво можуть розширити сферу застосування корпоративних договорів. Це, в свою чергу, при наявності на те бажання учасників/акціонерів господарських товариств, створює інструменти для вирішення багатьох корпоративних конфліктів, навіть незважаючи на деякі законодавчі недомовленості і недоліки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо корпоративних договорів». Документ 1984-VIII, чинний, поточна редакція. Прийняття від 23.03.2017. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1984-19>

2. Закон України «Про господарські товариства». Документ 1576-XII, чинний, поточна редакція. Втрата чинності окремих положень від 17.06.2018, підстава 2275-VIII. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

3. Договори акціонерів по швейцарському праву: сайт. URL : <https://swissbankinginfo.blogspot.ru/2014/12/blogpost.html>

4. Закон України «Про акціонерні товариства». Документ 514-VI, чинний, поточна редакція. Редакція від 01.10.2018, підстава 2258-VIII. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

5. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Документ 2275-VIII, чинний, поточна редакція. Прийняття від 06.02.2018. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Кирилюк А. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Зуєва О. А.)

Дистрибуція – одна з найбільш затребуваних на сьогодні форм здійснення збуту та просування товарів. Це обумовлено зручністю даної форми взаємодії як для виробника, так і для дистрибутора. Активне використання дистрибуції потребує її правового регулювання. На сьогодні в Україні питання дистрибуторської діяльності є неврегульованим на законодавчому рівні, що викликає певні труднощі у практичній діяльності сторін дистрибуторського договору та є бар'єром у розвитку дистрибуторської діяльності.

Так, в українському законодавстві лише декілька нормативно-правових актів опосередковано регулюють питання дистрибуторської діяльності. Серед них: постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок виготовлення, випуску в обіг пам'ятних монет та сувенірної продукції» від 30.05.2012 р. № 213; лист НБУ «Щодо надання статусу дистрибутора з продажу пам'ятних монет України банкам України та визначення умов їх роботи на 2009 рік» від 28.04.2009 р. № 11-311/1701-7969; наказ МОН «Про затвердження Порядку проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів» від 23.08.2005 р. № 421. Окрім того, слід сказати, що є також Постанова КМУ «Про затвердження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів» від 14.04.2009 р. № 363, однак дилерську діяльність не слід змішувати з дистрибуторською.

Потрібно зазначити, що ще 26.12.2000 р. до Верховної Ради України було внесено проект закону «Про торговельну діяльність за допомогою багаторівневого мережевого маркетингу та дистрибуторської діяльності», проте його так і не прийняли. Відповідно до зазначеного законопроекту дистрибуторський договір визначався як «угода цивільно-правового характеру, що укладається між дистрибутором БММ, та між компанією – організатором БММ, компанією прямих продажів, компанією БММ від власного імені або від імені компанії–організатора БММ, компанією прямих продажів, компанією БММ щодо регулювання умов реалізації товарів чи послуг компанії – сторони угоди, створення БМ, умов заохочення дистрибутора за виконання таких функцій та інших відповідних відносин» [3].

В контексті розгляду питання правових засад дистрибуторської діяльності потрібно зазначити, що головне місце у її регулюванні належить договору. Так, дистрибуторська діяльність опосередковується різними договірними конструкціями, серед яких конструкція договору поставки та купівлі-продажу. При цьому центральне місце займає конструкція попередбаченого законодавством України дистрибуторського договору.

Договір дистрибуції не можна зарахувати до якогось регламентованого в законодавстві України. Він є непоіменованим. Як відомо, основним критерієм для виділення договору у конкретний вид є його істотні умови. Що стосується істотних умов саме дистрибуторського договору, то, на-

приклад, Я. О. Білоусова [1, 76] виділяє наступні умови: «1) придбання дистриб'ютором товару у виробника у власність; 2) реалізація товару в оригінальному вигляді; 3) зобов'язання дистриб'ютора з організації просування, збуту та розповсюдження товару виробника; 4) територіальність дії дистриб'юторського договору – дистриб'ютор розповсюджує товар виробника на конкретно визначеній території; 5) зобов'язання виробника співпрацювати виключно з одним дистриб'ютором на визначеній договором території».

Як зазначає О. А. Зуєва [2, 74]. «неодмінною умовою дистриб'юторського договору є продаж товару під його аутентичною маркою, але при цьому товар після поставки та оплати стає власністю дистриб'ютора. Виробник не бере жодної участі у процесі створення дистриб'ютора як суб'єкта господарювання, тобто дистриб'юторські договори укладаються з уже створеними і діючими суб'єктами господарювання». Типовими умовами укладення договору дистрибуції, вона називає зобов'язання дистриб'ютора придбавати товар у контрагента та просувати і реалізовувати його на визначеній договором території. Постачальник же зобов'язується не постачати цей товар самостійно або третім особам на територію, обумовлену договором.

Отже, в українському законодавстві, дистриб'юторська діяльність врегульована фрагментарно. Жоден нормативно-правовий акт не містить визначення поняття «дистриб'юторська діяльність» та правових засад її здійснення. За такої ситуації, її замінюють схожими поняттями, такими як поставка, купівля-продаж, посередництво. Однак дистриб'юторська діяльність має безліч відмінностей і посідає окреме місце в структурі господарсько-торговельної діяльності. Визначальними ознаками торгівельної діяльності на засадах дистрибуції є те, що дистриб'ютор набуває товар виробника у власність, діє від свого імені і несе підприємницький ризик за укладеними ним договорами. Пропонуємо визначати дистриб'юторську діяльність як спільну діяльність суб'єктів господарювання, в ході якої принципал продає товар конкретному суб'єкту господарювання – дистриб'ютору, надаючи останньому виключних прав (щодо реалізації цього товару та супутні права) з метою та зобов'язанням збуту дистриб'ютором цього товару із організацією заходів щодо його просування на певній території.

Список використаних джерел:

1. Білоусова Я. О. Правові підстави здійснення дистриб'юторської діяльності // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – 2017. – Т. 2. – № 1. – С. 73–77.

2. Зуєва О. А. Правове регулювання дистриб'юторської діяльності в Україні // Вісник Академії митної служби України. Серія: Право. – 2015. – № 1. – С. 71–76.

3. Про торгівельну діяльність за допомогою багаторівневого мережевого маркетингу та дистриб'юторської діяльності. Проект Закону. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=9559 (дата звернення: 25.09.2019).

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ішханян А. Р.

Відповідно до Закону України «Про адміністративні послуги» [1], надання населенню адміністративних послуг в електронній формі мало розпочатись з 1 січня 2014 р. через Єдиний державний портал адміністративних послуг. Наразі портал знаходиться у стані розробки та тестування, надання електронних адміністративних послуг через портал не забезпечується. Деякі послуги надаються в електронній формі органами державної влади та органами місцевого самоврядування через власні веб-сторінки.

За результатами дослідження Національного центру електронного урядування, в Україні половина (46 %) центральних органів виконавчої влади та чверть (25 %) обласних державних адміністрацій мають веб-сторінки для надання онлайн-послуг. З установ, які мають такі сторінки, лише 19 % центральних органів виконавчої влади та 30 % обласних державних адміністрацій надають послуги в електронній формі[2]. При цьому якість таких послуг залишається низькою. Низьким є і рівень готовності до надання адміністративних послуг в електронній формі органів місцевого самоврядування. За результатами громадського моніторингу впровадження до діяльності органів місцевого самоврядування України технологій електронного урядування, на сьогоднішній день не на всіх веб-сайтах органів місцевого самоврядування наявна інформація щодо переліку та опису адміністративних послуг, які надаються міською владою (така інформація відсутня на 6 % веб-сайтів органів місцевого самоврядування). Більшість веб-сайтів органів місцевого самоврядування (70 %) надає можливість завантажити бланки заяв, необхідні для одержання адміністративної послуги, проте отримати адміністративні послуги в електронній формі можна лише на 11 % веб-сайтів органів місцевого самоврядування. Так само вкрай рідко громадяни мають можливість відслідкувати стан опрацювання заяви на отримання адміністративної послуги (9 % веб-сайтів органів місцевого самоврядування[3]).

За результатами дослідження розвитку електронного урядування ООН, індекс он-лайн послуг в Україні у 2014 р. становить 0,2677, що є нижчим за середньосвітовий показник (0,3919). При цьому за два останні роки цей показник знизився майже вдвічі (індекс он-лайн послуг в Україні у 2012 р. – 0,4248[4]), що свідчить про серйозні проблеми у розвитку електронних послуг у державі. Однією з головних перешкод на шляху впровадження надання населенню адміністративних послуг в електронній формі в Україні є низький рівень розвитку електронного документообігу в органах державної влади та органах місцевого самоврядування. Так, наприклад, попри наявність автоматизованих систем документообігу в органах виконавчої влади (в 100 % центральних органів виконавчої влади та у 80 % обласних державних адміністрацій), їх використовує лише третина співробітників (34 %

працівників центральних органів виконавчої влади та 36 % обласних державних адміністрації [5]).

Недостатня увага також приділяється навчанню співробітників органів місцевого самоврядування роботі у системі електронного документообігу, підвищенню кваліфікації з питань електронного урядування (така робота проводиться лише у 38 % міських рад[4]).

На сьогоднішній день не завершено процес інтеграції інформаційних систем органів виконавчої влади, не створено систему електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів, а також систему електронної взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування, що суттєво уповільнює розвиток електронних адміністративних послуг у державі.

Отже, до чинників, які ускладнюють повноцінне впровадження електронного документообігу в органах державної влади та органах місцевого самоврядування належать: відсутність єдиних загальнодержавних стандартів функціонування систем електронного документообігу, уніфікованих вимог до програмного забезпечення, що ускладнює процес запровадження внутрішніх систем електронного документообігу органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також інтеграцію цих систем; недосконалість вітчизняного законодавства про електронний документообіг та електронний цифровий підпис; усталені традиції ведення документообігу в паперовій формі в органах державної влади та органах місцевого самоврядування; недостатній рівень захисту інформації в системах електронного документообігу органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про адміністративні послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
2. У рамках Міжнародного наукового конгресу «Інформаційне суспільство в Україні» презентовано Оцінку електронної готовності України, 30.10.2013, Національний центр електронного урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nc.gov.ua/news/index.php?ID=844>
3. 100 міст – крок вперед. Моніторинг впровадження інструментів електронного урядування, як основи надання адміністративних послуг в електронному вигляді [Електронний ресурс] / за заг. ред. І. С. Куспляк, А. О. Серенюк. – Вінниця : ГО «Подільська агенція регіонального розвитку», 2014. – 86 с. – Режим доступу : <http://nc.gov.ua/news/index.php?ID=1577>
4. Україна увійшла до групи країн із високим індексом розвитку електронного урядування за міжнародною оцінкою ООН, 26.06.14, Держінформнауки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkni.gov.ua/?q=node/2033>
5. Оцінка електронної готовності України, 2013 р., Національний центр електронного урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nc.gov.ua/menu/publications/doc/elektronn_urad/E-ocinka-2013.pdf

ПОНЯТТЯ І СУСПІЛЬНА НЕБЕЗПЕКА ЗЛОЧИНІВ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ

Сударикова М. Р.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Варава В. В.)

На сьогоднішній день у світі процвітає работоргівля... І це не згадка про страшний період рабства у прадавні часи. Найголовнішим із порушень прав людини в сучасному світі є злочин, що має багато назв, а саме «біле рабство», «торгівля людьми», «контрабанда людьми».

Предметом торгівлі людьми може бути будь-яка особа незалежно від статі та віку: чоловіки – з метою експлуатації в праці, діти – з метою використання у жебрацтві, жінки – для сексуального рабства, будь-які особи – для вилучення та трансплантації органів.

Більш повне визначення поняття «торгівля людьми» та умов, прирівняних до рабства дає Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, і покарання за неї (2000), який доповнює Конвенцію ООН, спрямовану проти транснаціональної організованої злочинності. Він визначає торгівлю людьми як «здійснювані з метою експлуатації вербування, перевезення, передачу, приховування або одержання осіб шляхом погрози силою, або її застосування, або інших форм примусу, викрадення, шахрайства, обману, зловживання владою або безпорадним станом, або наданням чи отриманням плати або вигод, для отримання згоди особи, яка контролює іншу особу» [1].

Проблема торгівлі людьми вперше була піднята на початку ХХ ст. Тоді особлива увага приділялася жінкам з Великобританії, яких змушували займатися проституцією в країнах континентальної Європи. Саме в цей час з'явився термін «біле рабство», який пізніше поширився на загальне поняття торгівлі людьми [2].

Цей вид злочинної діяльності є кримінальним бізнесом, що розвивається найбільш стрімкими темпами в світі. Одержані прибутки йдуть на фінансування інших різновидів злочинної діяльності, в тому числі торгівлі наркотиками та зброєю.

Як свідчить історія, проблема торгівлі людьми має глибоке коріння і суспільство на різних етапах свого розвитку по-різному ставилось до неї. Лише на початку ХХ ст. розпочалася міждержавна робота, в рамках якої світове співтовариство розглядає торгівлю людьми як проблему боротьби зі злочинністю.

Підходом до визначення суті торгівлі людьми є моральний, який засуджує проституцію, рабство та інші форми гноблення і експлуатації людини людиною. Торгівля людьми розглядається як зло, яке приносить шкоду моральним засадам суспільства. Негативний вплив цього явища полягає у руйнуванні суспільної моралі, формуванні моральної деградації, небезпечному «звиканні» громадської свідомості та негативного явища, поширенні депресивних синдромів та суїцидів, зростанні агресивності та жорстокості, поширенні венеричних захворювань, СНІДу.

Торгівля людьми в Україні з'явилася внаслідок зростання безробіття та зубожіння населення. Саме низький рівень доходів штовхає громадян України на пошуки роботи за кордоном навіть без знання мови і правових знань, а також на нелегальних умовах та без кваліфікації. За неофіційними даними, близько 4 млн громадян України працюють за кордоном нелегально, більшість з яких виїжджає за приватними або туристичними візами, працює без документів, що стає причиною їх потрапляння у сферу інтересів торговців людьми [3].

За своєю природою торгівля людьми майже завжди має транснаціональний організований характер, тому що в процесі її здійснення залучаються представники злочинного світу різних країн, а потерпілих від цього злочину можуть переміщувати через ряд цілих державних кордонів.[2]

Держави повинні нести відповідальність за цей суспільний вид злочин, адже саме торгівля людьми розглядається як порушення прав людини. Ця позиція декларується на міжнародному та національному рівнях, однак, практичне застосування цього підходу представляється досить складним.

Важливим етапом в становленні концепції торгівлі людьми стала Все-світня конференція з прав людини, яка проходила у Відні 1993 р., коли вперше насильство над жінками було визнано порушенням прав людини.

Основні проблеми, які намагаються вирішити експерти з приводу визначення торгівлі людьми на сучасному етапі, стосуються наступних аспектів:

- 1) визначення мети торгівлі людьми: отримання прибутку від продажу, подальша його експлуатація тощо;
- 2) доцільність конкретизації всіх видів експлуатації, які можуть бути використані у відношенні жертви досліджуваного злочину: сексуальна, використання в порнобізнесі, усиновлення в комерційних цілях тощо.

Таким чином, торгівля людьми – одна з найскладніших проблем, яка давно вийшла за межі окремих держав і займає одне з провідних місць у сфері транснаціональної злочинності.

Список використаних джерел:

1. Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, і покарання за неї, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_791
2. Процун М. А. Торгівля людьми як політологічна категорія / М. А. Процун // Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету. – 2012. – № 9.
3. Торгівля людьми. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wu.cn.ua/files/pdf_public/18_trafficing.pdf

КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ КРИТЕРІЙ ЯК СКЛАДОВА ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ПРОЦЕДУРИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Романенко Ю. С.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Зуєва О. А.)

Потреби суспільства забезпечуються державою шляхом здійснення публічних закупівель на товари, роботи та послуги. Так, Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII [1] створено правові умови для забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, для створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, для запобігання проявам корупції у цій сфері, для розвитку добросовісної конкуренції.

Однак, варто погодитись з Я. Ю. Цимбаленко про те, що проведення замовником публічних закупівель ще не є запорукою чесної конкуренції між постачальниками товарів, робіт та послуг. Донедавна система державних закупівель була однією із найбільш корумпованих ланок, яка трималася лише на особистих домовленостях і закритості, що відкривало широкі можливості для різного роду махінацій, і залишало поза увагою гідних учасників процесу, які бажали працювати чесно [2, с. 96].

Конкретну процедуру публічної закупівлі оголошують замовники, якими на підставі п. 9 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про публічні закупівлі» є органи державної влади, органи місцевого самоврядування та органи соціального страхування, створені відповідно до закону, а також юридичні особи (підприємства, установи, організації) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності ознак, визначених законом [1].

Варто зауважити, що вимоги до публічних закупівель замовники формують та викладають у тендерній документації, яка в подальшому є одним з головних документів, що регулює умови участі в публічній закупівлі. Саме дотримуючись вимог тендерної документації, учасники подають свої тендерні пропозиції на розгляд тендерного комітету замовника.

Відповідно до ч. ч. 1-3 ст. 16 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник вимагає від учасників подання ними документально підтвердженої інформації про їх відповідність кваліфікаційним критеріям. Замовник установлює один або декілька з таких кваліфікаційних критеріїв: 1) наявність обладнання та матеріально-технічної бази; 2) наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; 3) наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору [1]. Визначені замовником згідно з цією статтею кваліфікаційні критерії та перелік документів, що підтверджують інформацію учасників про відповідність їх таким критеріям, зазначаються в тендерній документації та вимагаються під час проведення переговорів з учасником (у разі застосування переговорної процедури закупівлі).

Таким чином, замовник самостійно визначає кваліфікаційні критерії з тих, що передбачені ст. 16 зазначеного Закону та вказує в тендерній документації інформацію про спосіб підтвердження відповідності учасників установленим критеріям.

Водночас згідно з ч. 3 ст. 22 Закону України «Про публічні закупівлі» тендерна документація може містити також іншу інформацію відповідно до законодавства, яку замовник вважає за необхідне до неї включити. При цьому тендерна документація не повинна містити вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників [3].

Враховуючи вказане варто зазначити, що основними практичними проблемами виконання вимог замовників щодо підтвердження кваліфікаційних критеріїв учасників наразі є такі:

– неоднозначне розуміння норми «спосіб документального підтвердження відповідності учасника кваліфікаційним критеріям, згідно із законодавством». Контролюючі органи часто трактують цю норму таким чином, що власне підтвердження учасником відповідності певному критерію не є підтвердженням згідно із законодавством, оскільки такий спосіб законодавством прямо не передбачений. Разом з цим, в окремих випадках абсолютно достатнім є саме власне підтвердження учасником відповідності тому чи іншому критерію;

– при проведенні процедур замовники не визначають, в тендерній документації, які саме договори вважаються аналогічними: за предметом закупівлі, або за конкретним товаром, послугою в рамках предмета, чи враховується обсяг поставки, виконаних робіт при визначенні аналогічності договору, що створює конфліктні ситуації. При цьому, замовники не враховують, що сама копія договору не є підтвердженням його виконання, тому бажано вимагати також копії актів виконаних робіт чи відгуки від попередніх замовників (клієнтів).

– розповсюдженням способом дискримінації є встановлення певної необґрунтованої кількості договорів, які повинен виконати учасник, періоду, в якому повинні бути бути виконані такі договори, вартісного обсягу предмета закупівлі, а також, перелік конкретних організацій-замовників, з якими укладалися договори (наприклад, лише заклади охорони здоров'я тощо).

Отже, враховуючи вказане варто зробити висновок, що для запобігання виникнення вказаних проблем замовники повинні чітко визначати в тендерній документації перелік документів, що мають бути подані учасниками на підтвердження кваліфікаційних критеріїв, а також, їх форму, зміст та період дії (якщо такий період законодавчо врегульований).

Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII // Голос України. – 2016. – № 30.

2. Цимбаленко Я. Ю. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. Аспекти публічного управління. – 2018. – Т. 6. – Вип. 9. – С. 92–103.

3. Щодо розробки тендерної документації: Лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Вих № 3302-06/3812-06 від 07.02.2017. URL : https://www.city.kharkov.ua/assets/files/docs/zakupki/3302-06_3812-06_07.02.2017.pdf

ДОТРИМАННЯ НОРМ УТИЛІЗАЦІЇ ТВЕРДИХ І РІДКИХ ВІДХОДІВ БІОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Мудренко М. О.

(Науковий керівник – к.т.н., Левицька О. Г.)

У наш час питання екології та економіки тісно взаємопов'язані на всіх рівнях – приміром, відходи є не лише чинником забруднення повітря, водних ресурсів, ґрунту та інших природних компонентів, але також причиною зниження якості життя, що проявляється у зростанні захворюваності, зменшенні розміру доходів, погіршенні умов праці і відпочинку.

Відходи біотехнологічного виробництва поділяють на групи:

1) тверді – біомаса продуцента, шлами та осад, рослинні відходи та сировина, залишки курячих ембріонів, тканинні культури тваринного походження, барда після бродіння;

2) рідкі – рідка частина культуральної рідини, промислова та відпрацьована вода;

3) газоподібні – відпрацьоване повітря, що викидається з ферментерів, вуглекислий газ та водень, накопичені при бродінні.

В даній статті розглянуто тверді та рідкі групи відходів.

Незалежно від групи відходів, вони підлягають інактивації з можливим подальшим використанням (рослинні відходи та клітини дріжджів в якості кормів для тварин, водень для гідрогенізації масла). Ті ж відходи, що містять клітини патогенної біомаси, обов'язково обеззаражують, а токсичні сполуки очищають. Крім того, відходами біотехнологічного виробництва можуть бути відпрацьовані запчастини, апарати та інші засоби забезпечення біотехнологічних процесів.

Небезпечними вважаються відходи, що мають властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними. Так, виділяють 5 класів відходів, залежно від рівня їх небезпеки для довкілля. Відходи біотехнологічного виробництва належать до таких, при наявності у них продуктів нафтопереробки, клітин патогенних організмів, металічних часток.

Способами утилізації твердих біотехнологічних відходів є спалювання, натомість рідкі відходи фільтрують та очищують. В залежності від типу виробництва, на обробку та знищення промислових відходів припадає 15–25 % собівартості готової продукції, тобто приблизно чверть капіталовкладень витрачається на утилізацію побічних продуктів виробництва [1].

Обробка та видалення біотехнологічних відходів може створити ризики для здоров'я в результаті потрапляння до навколишнього середовища патогенів або токсичних забруднювачів. Так, вивіз подібних необроблених відходів на звалища може призвести до забруднення питної води, поверх-

невих та ґрунтових вод. Спалювання відходів широко практикується, але неправильне спалювання, або спалювання невідповідних матеріалів приводить до вивільнення в атмосферу забруднюючих речовин та утворення зольних залишків. Для встановлення рівня збитків використовують методику розрахунку розмірів відшкодування збитків, заподіяних державі внаслідок порушення законодавства про охорону та раціональне використання водних ресурсів, затверджену наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 20 липня 2009 р. № 389. При розрахунку збитків від подібного забруднення визначають загальну суму витрат на розслідування інциденту, збитків усіх користувачів природного ресурсу, затрати на відновлення та реконструкцію природного ресурсу після надзвичайної ситуації. Таким чином, збитки від некоректної утилізації відходів складуть 10^6 - 10^{12} місячних доходів підприємства та вимагатимуть значних незапланованих капіталовкладень, спрямованих на встановлення причини забруднення [2].

В Україні питання утилізації відходів регулюються законами «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції», Кодексом України про надра, та іншими нормативно-правовими актами. Крім того, існує система моніторингу для попередження масштабного забруднення навколишнього середовища. У разі недотримання норм утилізації відходів власник, або керівник підприємства зобов'язаний сплатити від двох до п'ятнадцяти неоподаткованих мінімумів громадян, якщо його дії не призвели до значних ушкоджень, або відшкодувати збитки, завдані державі та довкіллю [3].

Отже, для попередження виникнення надзвичайної ситуації та збереження державних коштів необхідно вести жорсткий контроль за діями виробництв із потенційно небезпечними для довкілля відходами. Також, власник підприємства із подібними відходами виробництва має приділяти належну увагу їх утилізації, аби убезпечити себе від непередбачуваних збитків.

Список використаних джерел:

1. Мельничук М. Д. Загальна (промислова) біотехнологія / М. Д. Мельничук, О. Л. Кляченко. – К.: ФОП Корзун Д. Ю., 2014. – 252 с.
2. Царенко О. М. Основи екології та економіки природокористування : навчальний посібник / О. М. Царенко, О. О. Несветов, М. О. Кабацький. – 2-ге вид. – Суми : ВТД Університетська книга, 2004. – 324 с.
3. Про відходи [Електронний ресурс] : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 36–37. – Ст. 242. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>

ПОСЕРЕДНИЦТВО У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аксьонов В. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Мінченко А. О.)

Розвиток України як європейської держави вимагає розбудови національної економіки, створення конкурентоздатного середовища, складовою якого є здійснення міжнародної торгівлі та обміну товарами й послугами.

Необхідною умовою розвитку зовнішньоторговельних відносин є забезпечення належного правового регулювання та організації діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, посередницьких структур, які є безпосередніми учасниками митних правовідносин [3, 802].

Реалізацію товарів на зовнішньому ринку можна організовувати двома способами: власними силами або з використанням підприємств-посередників. Кожний варіант має свої переваги та недоліки, які обумовлюють доцільність використання певного варіанта в конкретних умовах.

В. П. Науменко, вважає, що «необхідність митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України, є одним із стримуючих факторів на шляху виходу підприємств на зовнішній ринок... здійснення зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаної з «товарними переміщеннями» [2, 10], тому залучення підприємств-посередників допомагає суб'єктам господарювання виходити на зовнішні ринки та здійснювати зовнішньоторговельну діяльність.

Інститут посередництва має глибокі історичні коріння, однак він завжди був наповнений економічним змістом. З економічної точки зору, посередництво – це встановлення будь-якого економічного зв'язку між двома і більше особами завдяки посередництву третьої особи [1, 90].

Термін «посередництво у зовнішньоекономічній діяльності» має ознаки, які відокремлюють окремі види, серед яких:

Митне посередництво, яке відіграє важливу роль у забезпеченні безперешкодного переміщення товарів через митний кордон України та забезпеченні надходження митних платежів до державного бюджету України.

Торговельне посередництво, на думку А.І. Кедісова, це досить широке поняття, що охоплює чимале коло послуг: перепродаж товару; пошук закордонного контрагента; підготовка і укладання угоди; кредитування сторін; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхові операції; проведення рекламних заходів; технічне обслуговування [5, 345].

Посередництво у сфері зовнішньоекономічної діяльності – діяльність підприємств, організацій, установ. За своєю правовою природою є підприємницькою та спрямована на отримання прибутку. Змістом цієї діяльності є представлення інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у відносинах з митними органами, надання різноманітних митних та супутніх послуг, вчинення юридично значимих дій, які спрямовані на проходження митних формальностей.

Специфіка посередницької діяльності в зовнішньоекономічній діяльності передбачає наявність фахових знань та навичок у митній сфері. Кожен із суб'єктів посередницької діяльності самостійно визначає свій перелік послуг та надає їх відповідно до принципів здійснення підприємницької діяльності.

До послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності відносять послуги з організації купівлі-продажу товару, декларування товарів, консалтингові послуги, транспортно-експедиторські послуги, складські послуги та маркетингові послуги [4, 261]

Посередницькі послуги істотно впливають на формування цілісних структур міжнародного товарообміну, створюючи фундамент, який об'єднує в мережу окремих учасників міжнародного ланцюга поставок [1, 92].

Розвинутий ринок посередницьких послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності є передумовою ефективного господарювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Ринок посередницьких послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна розділити на:

- послуги з організації міжнародної угоди (комісійні, консигнаційні тощо);
- послуги з організації доставки вантажу (агентські, брокерські тощо);
- фінансові послуги (кредитування, переказ, надання гарантій тощо);
- послуги в навколомитній сфері (митно-брокерські послуги, складські послуги тощо) [4, 262].

На сьогоднішній день дуже популярним в сфері зовнішньоекономічної діяльності є підприємство-посередник, яке може одночасно виконувати цілий комплекс послуг, що пов'язані між собою (декларування товарів, перевезення вантажів, зберігання, сортування, пошук покупця та інші), віднесення підприємства до певного типу посередників залежить від того, яка з функцій, тобто надаваних послуг, є на даний момент основним видом діяльності підприємства-посередника.

Отже, поняття посередництва в сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідно розглядати в широкому економічному сенсі з позиції міжнародної торговельної практики. На сьогоднішній день користуються попитом підприємства-посередники, які одночасно можуть надавати комплекс послуг в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, посередництво в сфері зовнішньоекономічної діяльності – це професійна діяльність підприємств, організацій, установ, щодо задоволення потреб клієнтів шляхом надання їм послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дунська А. Р. Торгові посередники в зовнішньоекономічній діяльності: проблеми визначення та класифікації // Економічний вісник: зб. наук. праць / Нац. техн. ун-т України «КПІ». – 2012. – Вип. 9. – С. 89–95.

2. Науменко В. Мінімізація ризиків при митному оформленні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К. : ЗАТ «Август», 2003. – 224 с.

3. Приймаченко Д. В. Щодо діяльності митних посередників у процесі реалізації митних формальностей // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 802–807.

4. Самойловська В. П., Коробкова О. М. Економічна сутність митного посередництва // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 259–264. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_4_44

5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп / А. І. Кедісов, С. М. Березовенко, Г. М. Биков, В. В. Волошин та ін. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стрежнев Г. Д.

(Науковий керівник – Філатов В. В.)

Аудит є найбільш ефективним засобом отримання об'єктивної інформації про діяльність суб'єктів господарювання як з огляду інтересів держави, так і з позиції власників та акціонерів підприємств. У результаті якісно проведеного аудиту інвестори можуть отримати детальну інформацію про ризики, що можуть виникнути у ході подальшої діяльності підприємства та оцінити доцільність власних капіталовкладень. На сучасному етапі розвитку, рівень правового регулювання аудиторської діяльності, на жаль, залишається недостатньо неефективним. Одним із чинників гальмування розвитку аудиту в Україні є недостатня зацікавленість самих суб'єктів господарювання. Окрім цього, непопулярність аудиту була зумовлена тим, що в умовах переходу від адміністративно-командної до капіталістичної моделі устрою держави було важко зрозуміти необхідність аудиту та забезпечити його розвиток [1, 98].

Позитивні тенденції на ринку аудиторської діяльності почали відбуватися лише останні п'ять років, коли вдалося досягти сприйняття аудиту як необхідної умови формування та розвитку ефективного підприємства. Не менш важливим фактором є імплементація європейських правових норм, що внесли у національне законодавство ряд новацій, з яких особливою можна назвати введення поняття «обов'язковий аудит суспільно значимих підприємств». Особливістю аудиторської діяльності є її динамічний розвиток, який не дозволяє своєчасно вносити корективи у правове регулювання цієї сфери. Ця властивість є природньою, оскільки суспільство розвивається діалектично, а правова система повинна обслуговувати його потреби. Крім того, здійснення правового регулювання аудиторської діяльності гальмується рядом проблем, що спричинені специфікою аудиту, як особливого виду професійної діяльності. Серед таких причин варто виділити такі: активне запозичення зарубіжних термінів (консалтинг, аутсорсинг); відсутність чітко визначеної системи та категоріального апарату аудиторської

діяльності; багатоваріантність визначень, що характеризують окремі види аудиторських послуг [2, 255].

Основним нормативно-правовим актом, що регламентує аудиторську діяльність є Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [3]. Аналізуючи цей законодавчий акт можна відстежити ключові тенденції розвитку правового регулювання аудиторської діяльності в Україні. По-перше варто вказати, що закон не забезпечує повної регламентації статусу аудитора, а також усіх процедурних аспектів аудиторської діяльності. Ці аспекти закріплені у численних міжнародних нормативно-правових актах, що ускладнює їхнє застосування. У зв'язку з цим, систематизація законодавства, що регламентує аудит можлива тільки за наявності єдиного гармонізованого законодавчого акта, що встановлював би основні принципи, напрями аудиторської діяльності, окреслив би повноваження органів, що здійснюють регулювання аудиторської діяльності з урахуванням інтересів як рядових аудиторів, так і держави. По-друге, у вказаному вище законі розподіл функцій та повноважень органів, що здійснюють контроль та регулювання аудиторської діяльності здійснено доволі не коректно. Зокрема, йдеться про статус органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та аудиторської палати України. Обидва суб'єкта, виходячи з Розділу II Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», уповноважені на реєстрацію аудиторів, контроль за навчанням аудиторів, контроль якості роботи аудиторів та здійснення дисциплінарних проваджень [3]. Але при формальній еквівалентності орган суспільного нагляду має більш широкі можливості.

По-третє, означений законодавчий акт не охоплює поняття внутрішнього аудиту. Він регулює тільки зовнішній аудит, який має принципові відмінності від внутрішнього, але оперує загальними термінами «аудит», «аудиторська діяльність», «аудитор». Для чіткого розуміння предмету варто або приймати окремий закон відносно внутрішнього аудиту та позиціонувати Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», як повністю орієнтований на зовнішній аудит з відповідною термінологією, або вносити до нього окремі положення щодо внутрішнього аудиту. На нашу думку, внутрішній аудит вимагає окремого законодавчого акту, оскільки підзаконні акти, що видаються регуляторами окремих напрямів внутрішнього аудиту, створюють лише надмірну правову диференціацію та ускладнюють процес систематизації правової бази щодо внутрішнього аудиту.

Таким чином при удосконаленні правового регулювання у сфері аудиторської діяльності в Україні основний акцент потрібно зробити саме на національну систему законодавства. Складність процесу систематизації законодавства, що регламентує аудиторську діяльність, відсутність чіткого розмежування повноважень органів, що здійснюють контроль за аудиторською діяльністю та відсутність правової основи функціонування внутрішнього аудиту – це значні недоліки чинного закону. Усунення більшості проблем правової регламентації аудиту в Україні можливе за умови прове-

дення удосконалення діючого закону, у відповідності до інтересів як держави, так і практикуючих аудиторів. Дуже важливо здійснювати такі зміни спираючись на зарубіжний досвід, оскільки на даний час наша держава не має достатнього досвіду для розбудови досконалої системи правового регулювання аудиту.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення // Інноваційна економіка. – 2011. – № 20. – С. 97–101.
2. Мардус Н. Ю. Особливості організації і методики обліку і аудиту фінансової звітності в умовах адаптації до міжнародних стандартів // Журнал Київського університету ринкових відносин. – 2017. – № 2 (2). – С. 254.
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII // Голос України. – 2018. – № 25.

ОСОБЛИВОСТІ ЮРИДИЧНОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ В УКРАЇНІ

Маляр Г. В.

З першого дня російської агресії в Україні триває дискусія щодо юридичної оцінки зазначених подій. Доволі швидко вкоренився міф, що війна називається «війною» лише тоді, коли одна зі сторін збройного конфлікту формально її оголосить. Ускладнювало цю дискусію визначення «антитерористична операція», яке декілька років використовувала українська держава стосовно міжнародного збройного конфлікту на сході України.

Натомість, міжнародні правові акти, ратифіковані Україною, допускають визнання війни, як різновиду збройного конфлікту міжнародного характеру, навіть тоді, коли стан війни не визнаний однією зі сторін або не оголошений [1, 2, 3]. Зазначений підхід ґрунтується на тому, що юридичне підтвердження факту не створює самого факту, а лише його засвідчує. Тож, юридично агресивна війна може мати місце й тоді, коли вона не оголошена або не визнана однією зі сторін конфлікту.

Друге питання, що виявилось дискусійним у правозастосовній практиці, який саме злочин вчиняється в Криму та на сході України – тероризм чи агресивна війна. Законодавство однозначно дає на це відповідь. Згідно пунктів *a, g* статті 3 Резолюції про визначення агресії 1974 р., незалежно від оголошення війни, будуть кваліфікуватись як агресія наступні дії: будь-яка анексія території іншої держави з застосуванням сили; заслання державою або від імені держави озброєних банд, груп, іррегулярних сил або найманців, які здійснюють акти застосування збройної сили проти іншої держави або значна участь держави у таких діях. Таким чином, по факту, на Сході України та в Криму здійснюється агресія іноземної держави, тобто війна.

Крім того, у диспозиції ст. 258 Кримінального кодексу України «Терористичний акт» наведений вичерпний перелік різновидів мети цього

злочину, натомість у цьому переліку немає мети, яку відкрито переслідують бойовики «ЛНР» та «ДНР», а саме: посягання на територіальну цілісність України шляхом від'єднання від території держави певної її частини. Тож, кваліфікація дій учасників незаконних збройних формувань «ДНР/ЛНР», як терористичного злочину, не відповідає нормам Кримінального кодексу України, адже за такої кваліфікації не враховується мета злочинних дій учасників міжнародного збройного конфлікту на сході України, яка є обов'язковою ознакою даного виду злочинів.

Наслідком помилкової офіційної юридичної оцінки збройної агресії стало притягнення до кримінальної відповідальності тисяч осіб з хибною кваліфікацією злочинних дій, а саме – як терористичні злочини. В свою чергу, так звані «ЛНР» та «ДНР» – це не терористичні організації, а незаконні збройні формування, під відповідальним командуванням, які ведуть бойові дії та контролюють частину території України за прямим сприянням з боку Росії.

Зокрема, стали загальновідомими факти переміщення на територію Луганської та Донецької областей зброї та бойовиків з території Росії. На підтвердження цього НАТО 28 серпня 2014 р. оприлюднила супутникові знімки, на яких зафіксовані російські бойові сили, що беруть участь у військових діях на суверенній території України [4]. Окрім того, докази присутності російських регулярних військ та російського озброєння на території України зібрані Лондонською дослідницькою групою Forensic Architecture на замовлення Європейського центру захисту прав людини (EHRAC) [5]. Ці докази підготовлені з метою приєднання до кримінальної справи проти Росії, яка буде слухатись Європейським судом з прав людини. Таким чином, є зафіксовані ознаки війни, як різновиду міжнародного збройного конфлікту, а не поширення на сході України та в Криму такого явища, як тероризм. Те, що озброєні іноземні формування підтримуються окремими громадянами України, жодним чином не змінює міжнародний статус конфлікту на внутрішній. Таким чином, дії учасників незаконних збройних формувань «ДНР/ЛНР» повинні кваліфікуватись в контексті їх участі в агресивній війні, а не як терористичний злочин. На жаль, помилка в оцінці фактичних подій призвела до помилок в юридичній кваліфікації.

Та попри п'ятирічну суспільну дискусію довкола «неоголошеної війни», в Україні є поодинокі випадки грамотної правової оцінки дій агресора судами. Зокрема, у рішенні Білокуракинського районного суду Луганської області становлено причинно-наслідковий зв'язок між діями військовослужбовців Збройних Сил Російської Федерації, а саме – вторгненням на адміністративну територію України в районі села Победа Старобешевського району Донецької області – і загибеллю значної кількості військовослужбовців Збройних Сил України. Судом такі дії кваліфіковано за ст. 437 КК України як розв'язування та ведення агресивної війни [6]. Крім того, є приклад, коли рішенням Жовтневого районного суду м. Маріуполя Донецької області встановлено факт планування, підготовки та розв'язування агресивної війни державною владою Росії [7].

Такі поодинокі випадки коректної юридичної кваліфікації агресії, на жаль, є винятком, а не правилом судової практики. Подібні рішення свідчать про певну професійну сміливість суддів, оскільки їм довелося діяти всупереч офіційній оцінці подій, хоч вона і виявилася зрештою помилковою.

Список використаних джерел:

1. Женевська конвенція про поводження з військовополоненими 1949 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_153
2. Женевська конвенція про захист цивільного населення під час війни 1949 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_154
3. Резолюція ГА ООН 3314 (XXIX) 1974 г. Определение агрессии. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/terrorism/pv1941.htm>
4. NATO releases satellite imagery showing Russian combat troops inside Ukraine. NATO official website 28.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_112193.htm
5. New evidence emerges of Russian role in Ukraine conflict / The Guardian 18.09.2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.theguardian.com/world/2019/aug/18/new-video-evidence-of-russian-tanks-in-ukraine-european-court-human-rights?fbclid=IwAR01hWrtd5_mff50ETL3bdPXa9AAM663ofECc9yfBzCZ-A4LT3UaGZ3JjdY
6. Вирок Білокуракинського районного суду Луганської області від 13.12.2016 у справі № 409/2799/16-к [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/63475580>
7. Вирок Жовтневого районного суду м. Маріуполя Донецької області від 09.08.2017 у справі № 263/15014/15-к [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/68182221>

ПРАВНИЧІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕТЕКТИВОМ КОНТРОЛЮ ЗА ВЧИНЕННЯМ ЗЛОЧИНУ

Рокунь С. В.

Запровадження інституту детективів в кримінальному судочинстві України відбулась шляхом створення нових правничих інституцій – *Національного антикорупційного бюро України*, та Державного бюро розслідувань в згодом і діяльності якої її *детективи* фактично поєднують у собі статус слідчого й оперуповноваженого, можуть виконувати як слідчі дії, так і здійснювати оперативно-розшукові заходи.

Особливістю кримінально-процесуального статусу детектива правоохоронного органу є з одного боку поєднання повноважень слідчих і оперуповноважених, а з іншого боку, звуження їх слідчої компетенції досить обмеженими рамками підслідності, та розширення їх юридичної компе-

тенції наданням додаткових інформаційно-пошукових і адміністративних повноважень, наприклад щодо моніторингу банківських операцій тощо, які передбачаються окремими законами. Фактично детективи поєднують в одній особі виконання слідчої та оперативно-розшукової компетенції, а у виконанні своїх повноважень використовують засоби процесуальної, оперативно-розшукової та адміністративної юрисдикції, що не є притаманним для слідчих інших підрозділів.

Проблемною є та обставина, що в кримінальному провадженні допустимими вважаються лише ті фактичні дані які отримані в порядку встановленому Кримінальним процесуальним законом. Тобто надані окремими законодавчими актами додаткові повноваження детективам-слідчим НАБУ, ДБР чи створюваних (наявні законопроекти) агентств фінансових розслідувань можуть стати в кримінальному процесі юридичними фікціями, адже не закріплені нормами КПК України в якості допустимих засобів збирання доказів. Доказами, за приписами ст. 84 КПК України, є лише такі фактичні дані, які «отримані у передбаченому цим Кодексом порядку», а згідно ст. 96 КПК України «доказ визнається допустимим, якщо він отриманий у порядку, встановленому цим Кодексом».

Разом з тим, контроль за вчиненням злочину, згідно зі ст. 271 КПК України, може здійснюватися в таких формах: 1) контрольована поставка; 2) контрольована та оперативна закупка; 3) спеціальний слідчий експеримент; 4) імітування обстановки злочину. Однак, мало того, що названі форми отримання доказової інформації фактично не отримали достатньої з точки зору юридичної визначеності належної процесуальної регламентації, так ч. 5 ст. 271 КПК України проголосила, що «порядок і тактика проведення контрольованої поставки, контрольованої та оперативної закупки, спеціального слідчого експерименту, імітування обстановки злочину визначається законодавством», тобто тим, чого ще немає і не скоро буде. Негативну ситуацію не може виправити на відомчі інструкції ні навіть швидке прийняття окремого нового закону, адже чинний КПК України орієнтує на те, що доказами можуть ставати лише такі фактичні дані, які здобуваються в порядку, визначеному КПК України.

На наш погляд, з урахуванням думок вчених-юристів та інтегративної доктрини доказового права [1–8], сьогодні насамперед необхідно скорегувати норми доказового права щодо визначення допустимості доказів, забезпечити удосконалення процедури провадження негласних слідчих (розшукових) дій взагалі, та інститут контролю за вчиненням злочину, зокрема.

Найбільш інтегративними шляхом вирішення проблеми можна вважати розробку новітнього підрозділу КПК України за назвою «Доказове право».

Назріла також необхідність видання окремого Закону України – Закону «Про статус детектива та гарантії його діяльності», а також удосконалення норм КПК України щодо повноважень слідчих, детективів.

Ч. 1 ст. 84 КПК України доцільно викласти таким чином. «Доказами в кримінальному провадженні є фактичні дані, отримані у передбаченому

цим Кодексом порядку, а також в порядку передбаченому іншими законодавчими актами, якщо це не протирічить нормам Конституції України, цьому кодексу та правовим позиціям і прецедентній практиці Європейського суду з прав людини, на підставі яких слідчий, прокурор, слідчий суддя і суд встановлюють наявність чи відсутність фактів та обставин, що входять до предмету доказування».

Список використаних джерел:

1. Багрій М. В., Луцик В. В. Процесуальні аспекти негласного отримання інформації: вітчизняний та зарубіжний досвід: монографія. Х. : Право, 2017. – 376 с.

2. Варава В. В. Концептуальні підходи та шляхи усунення конфлікту слідчої та оперативно-розшукової діяльності // Вісник Академії митної служби України. Серія: Право. – 2015. – С. 122–126.

3. Корнієнко М. В., Тертишник В. М. Доктринальні проблеми інституту негласних слідчих (розшукових) дій // Міжнародний науковий журнал «Верховенство права». – 2017. – № 1. – С. 95–101.

4. Сачко О. В. Проблеми реалізації верховенства права при застосуванні особливих форм та режимів кримінального провадження : монографія. – Дніпро : Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара ; «Середняк Т. К.», 2018. – 382 с.

5. Тагієв С. Р. Негласні слідчі (розшукові) дії у кримінальному судочинстві України : монографія. – К. : Дакор, 2015. – 440 с.

6. Тертишник В. М. Кримінальний процес України. Загальна частина : підручник. Академічне видання. К. : Алерта, 2014. – 440 с.

7. Тертишник В. Гострі кути реформування кримінального процесу: сім раз... не для нас // Право і суспільство. – 2012. – № 1. – С. 259–262.

8. Тертишник В. М. Проблеми сучасного кримінального судочинства // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – 2019. – Ч. 4. – С. 207–213.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ТА РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩІ У СФЕРІ ЗАХИСТУ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ

Дегліс К. М.

(Науковий керівник – Філатов В. В.)

На сьогоднішній день корпоративне право в Україні належним чином не розвинене та перебуває на етапі становлення. Це значно гальмує розвиток відповідних правовідносин в нашій державі. У зв'язку з євроінтеграційною політикою України, влада все активніше вдається до оновлення законодавства у сфері корпоративної діяльності. Необхідно зазначити, що удосконалення механізмів захисту корпоративних прав по суті є міжнародним зобов'язанням нашої держави, яке міститься в Угоді про асоціацію між Україною та Євросоюзом. З огляду на це, питання узгодженості чинного

законодавства України із законодавством ЄС та запозичення європейського досвіду щодо захисту корпоративних прав набуває особливої актуальності. Прикладом для імплементації стандартів ЄС може слугувати Польща, в якій з 01 січня 2001 р. набув чинності Кодекс торговельних товариств (Kodeks spolek handlowych) [1].

Варто наголосити, що термін «корпоративне право» практично не застосовується в правовій літературі Польщі, вживаним є термін «право торговельних товариств» (prawo spolek). Проаналізувавши механізми захисту корпоративних прав Польщі та України, бачимо багато відмінностей в підходах до захисту. В Україні Єдиний реєстр юридичних та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань не виконує функції захисту на відміну від польського законодавства. Хоча саме захисна функція є дуже важливою у разі виникнення конфлікту інтересів між учасниками (акціонерами) товариства та самим товариством. Так, правовий характер реєстру та способ його організації вказують на виконання цим юридичним інститутом багатьох важливих функцій, а саме: облікової, засобу контролю з боку реєстраційного суду, інформаційної, захисної та функції розкриття інформації [2].

Внаслідок неефективного корпоративного управління відбувається конфлікт інтересів. При чому, уникнення таких конфліктів та їхня модерація можлива шляхом формування комітетів Ради директорів та вироблення механізмів врегулювання таких. Україна вже намагається розпочати прозорі процедури корпоративного управління. Зокрема, такі процедури полягають в аудированій звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності та за зрозумілою системою корпоративного управління. Ці стандарти будуть стосуватися найму кандидатів на посади директорів. Так, у разі спроби директором протиправно використати та активи компанії для отримання особистої вигоди шляхом укладання угод с зацікавленими особами, захист інтересів власників компаній буде зумовлюватися прозорістю укладання таких угод та можливістю подавати до суду на посадових осіб та директорів за неправомірні дії, наявністю відповідальності директорів для проведення операцій в своїх особистих інтересах.

В країнах ЄС відведено самостійне місце корпоративному управлінню, оскільки ризик зловживання своїми повноваженнями посадовими особами несуть саме носії корпоративних прав, тобто власники компаній. Якщо розглядати правосуб'єктність товариств, то також є розбіжності між законодавством Польщі та України. В Україні, як і в Польщі, правосуб'єктність товариств реалізується через управління, однак у Польщі відрізняють обмеження представництва правління від техніки (способу представництва). Обмеження можуть бути визначені рішеннями органів товариства або договором товариства. Кодекс торговельних товариств передбачає умовний їх поділ на предметне, суб'єктне, місцеве, комбіноване, часове. В українській юридичній літературі інституту обмежень приділяється мало уваги, хоча такий інститут відомий і застосовується в інших сферах діяльності. У польському

законодавстві прописаний алгоритм дій, що унеможливило зловживання та порушення корпоративних прав учасників товариств.

Новацією в українському корпоративному законодавстві став корпоративний договір, який передбачений ст. 7 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [3]. Це договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації. Таке поняття як корпоративний договір в українському правовому полі зумовило чималу хвилю оптимізму та схвальних реакцій, так як одним з основних блоків питань, які регулює корпоративний договір, є питання управління. Однак на сьогодні законодавством чітко не врегульоване питання визначення кола випадків оскарження дії виконавчих органів безпосередньо акціонерами. Незважаючи на те, що акціонер не є власником майна товариства, але він має законний інтерес щодо його захисту, збереження та примноження, оскільки від успішності діяльності товариства залежить величина вартості акцій, що перебувають у його володінні. Таким чином, залишається ще багато питань у корпоративному праві, які необхідно врегулювати законодавцю, у тому числі шляхом імплементації позитивного досвіду європейських держав.

Список використаних джерел:

1. Kodeks spolek handlowych z dnia 15 września 2000 r. URL : <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20000941037/U/D20001037Lj.pdf> (дата звернення: 10.10.2019).

2. Про затвердження Порядку внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань відомостей про ліцензування виду господарської діяльності, документи дозвільного характеру : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 січня 2019 р. № 47 // Урядовий кур'єр. – 2019. – № 21.

3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06 лютого 2018 р. № 2275-VIII // Голос України. – 2018. – № 50.

ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕТЕКТИВА НАЦІОНАЛЬНОГО АНТИКОРУПЦІЙНОГО БЮРО УКРАЇНИ З РОЗКРИТТЯ ЗЛОЧИНІВ

Полякова В. В.

(Науковий керівник – к.ю.н., Карнаухов О. В.)

Наразі термін «розкриття злочину» досі не має свого законодавчого закріплення, а тому й серед науковців досі немає єдиної думки щодо конкретизації терміну та доцільності його використання. Однак, розкриття злочинів безпосередньо стосується діяльності детективів Національного антикорупційного бюро України (НАБУ), які, згідно зі ст. 216, діють «з метою попередження, виявлення, припинення та розкриття злочинів, які віднесені

цією статтею до їх підслідності». В свою чергу вони також можуть розслідувати злочини, які віднесені до підслідності інших слідчих органів. Звідси витікає спір між поняттями «розкриття злочину» та «розслідування».

Теоретичні і практичні засади кримінально-процесуальної діяльності також розходяться у визначенні терміну «розкриття злочину». Теорія вважає, що розкриття злочину розуміє під собою встановлення всіх необхідних для доказування обставин. Практика наголошує на тому, що основним моментом у розкритті злочину буде виконання процесуальної дії щодо встановлення особи злочинця, тобто, оголошення про підозру. Абзац 2 п. 1 розділу 7 Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань наголошує на тому, що розкритим вважається злочин, за результатами якого прийнято одне із таких рішень:

- прокурором затверджено або складено обвинувальний акт та передано його до суду відповідно до ст. 291 КПК;
- прокурором затверджено або складено клопотання про застосування примусових заходів медичного або виховного характеру відповідно до ст. 292 КПК;
- прокурором складено клопотання про звільнення особи від кримінальної відповідальності та направлено його до суду відповідно до ст. 287 КПК;
- прокурором прийнято рішення про закриття кримінального провадження на підставі п. 5 ч. 1 ст. 284 КПК;
- прокурором прийнято рішення про закриття кримінального провадження щодо підозрюваного на підставі п.7, 9 ч. 1 ст. 284 КПК [1].

Із позиції криміналістичної науки розслідування будь-якого злочину можна уявити у вигляді послідовного або паралельного рішення слідчим низки локальних задач, які у своїй системі забезпечують розкриття злочину та всебічне, повне й об'єктивне дослідження обставин, що входять у предмет доказування у кримінальному провадженні [2, 74]. Іншими словами, розслідування злочинів розуміє під собою специфічний вид діяльності, в процесі якого відбувається встановлення та аналіз подій протиправного характеру завдяки визначеним у законодавстві методам, засобам та прийомам, тобто криміналістична наука розглядає розслідування та розкриття злочинів не як тотожні, синонімічні або протилежні поняття, а у якості єдиного процесу, кінцевою метою якого буде збирання, дослідження та використання доказів. Виявлення і розкриття злочину розуміє під собою встановлення, виявлення за допомогою оперативно-розшукових сил, засобів та методів імовірності підготовки до злочину, скоєння злочину або скоєних раніше злочинів, що старанно маскуються, зберігаються у таємниці, а тому залишаються невідомими для правоохоронних органів і громадян [3, 12]. Розглядаючи сучасні дослідження, доходимо до висновку, що розкриттям злочину на сьогодні вважають, по-перше, встановлення особи підозрюваного, по-друге, безпосередньо виявлення факту вчинення злочину.

Аналізуючи чинний Кримінально-процесуальний кодекс України (КПК) та Закон України «Про оперативно-розшукову діяльність», фактичним розкриттям злочину в оперативно-розшуковому сенсі є внесення відомостей про факт вчинення кримінального правопорушення. Тобто для співробітника оперативного підрозділу розкриттям злочину буде вважатися виявлення і документування злочину, для слідчого – оголошення підозри. Постає питання про те, який злочин буде вважатися розкритим у рамках діяльності детектива НАБУ.

Український законодавець пропонує розглядати діяльність детектива НАБУ як поєднання діяльності слідчого і оперативного співробітника. Законодавче закріплення за діяльністю детективів НАБУ функцій розслідування та розкриття вельми розширило обсяг їхніх повноважень. Звідси маємо висновок, що досудове слідство у майбутньому максимально ефективно буде проводитися саме детективами, оскільки моментом розкриття злочину буде вважатися набуття юридичної сили рішенням суду, в якому визначено (звинувачено) певну особу.

Список використаних джерел:

1. Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань : наказ ГПУ № 139 від 06.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-16>
2. Баев О. Я. О методических основах расследования насильственных преступлений / О. Я. Баев // Актуальные вопросы уголовного права, процесса и криминалистики. – Калининград, 1998. – 86 с.
3. Сервецький І. В. Науково-практичний коментар Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність» / І. В. Сервецький. – К. : Парламентське вид-во, 2000. – 208 с.

ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

Пронченко О. В.

(Науковий керівник – Кийда Л. І.)

Митно-тарифне регулювання є важливим способом захисту інтересів держави, зокрема, економічних. Економічні інтереси держави можна уявити як сукупність економічних потреб суспільства, задоволення яких дозволяє розвиватися національній економічній системі.

Митний тариф виступає регулятором зовнішньоекономічної діяльності, а отже, захищає економіку України від впливу іззовні. За Законом України «Про Митний тариф України» існує перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України. Митний кодекс України передбачає три види ставок мита: адвалорна, специфічна та комбінована. До того ж можна визначити класифікацію мита за різними критеріями. Наприклад, ввізне, вивізне мито; сезонне

мито; особливі види мита, куди відносяться: спеціальне, антидепінгове, компенсаційне мито та додатковий імпорتنний збір.

Тарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності за своєю сутністю є економічними та діють через ринковий механізм. Вони захищають національного виробника, тому спрямовані на зменшення вартості експорту та збільшення вартості імпорту. Але, поряд із цим існує поняття «тарифних пільг» та «тарифних преференцій», що передбачаються міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Мета митно-тарифного регулювання полягає у покращенні конкурентних умов в імпортуючій країні та захисті національної промисловості, здоров'я населення, охороні навколишнього середовища, моралі, релігії і національній безпеці [1].

Завдяки митно-тарифному регулюванню Україна забезпечує ввезення або створює умови для обмеження ввезення чи вивезення певних товарів. На нашу думку сьогодні актуальним є питання щодо визнання Україною міжнародних норм, які дозволять приєднатися до міжнародних конвенцій із гармонізації та спрощення митних процедур. Також дуже важливим кроком вперед до вдосконалення митно-тарифного регулювання є орієнтування національного митного законодавства на митне законодавство країн Європейського Союзу.

Зараз в Україні діє дуже розгалужена товарна номенклатура. При визначенні товарного коду враховується велика кількість характеристик товару, які іноді неможливо віднести до конкретної товарної групи. У свою чергу це створює загрозу зловживань з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у вигляді декларування товару не за потрібним товарним кодом, щоб зменшити суму сплати митних платежів.

Для реалізації намагань України інтегруватися до ЄС та посилити співпрацю з провідними світовими економічними організаціями, слід вносити зміни у національне законодавство та використовувати лише ті інструменти митно-тарифного регулювання, які не лише не суперечать принципам СОТ та ЄС, але і здатні захистити економічні інтереси України [1]. Для вдосконалення митно-тарифного регулювання вже зараз необхідно наблизитися до європейських стандартів. Це дозволить нашій державі витратити якомога менше часу на здійснення митних процедур щодо товарів та транспортних засобів комерційного призначення.

Значну частку державного бюджету України формують зовнішні джерела надходження, куди відноситься і оподаткування митними платежами. Нам потрібно звернути увагу саме на такі зовнішні джерела надходження, оскільки за останні роки в нашій державі спостерігається зниження виробництва, і, як наслідок, державний бюджет не поповнюється достатньо за рахунок внутрішніх джерел надходження.

Отже, вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечує захист економічних інтересів держави. Це,

так би мовити, ланцюжок, ланки якого пов'язані між собою. Завдяки митно-тарифному регулюванню ЗЕД, а саме завдяки митному оподаткуванню, поповнюється державний бюджет, що у свою чергу означає задоволення економічних інтересів України.

Список використаних джерел:

1. Голинський Ю. О. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його удосконалення / Ю. О. Голинський, А. В. Павелчак // «Молодий вчений»: економічні науки. – 2018. – № 10 (62). – С. 749–752.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 44–45, № 46–47, № 48. – Ст. 552.
3. Про митний тариф України: Закон України від 19 вересня 2013 р. № 584-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 20–21. – Ст. 259.

ВЗАЄМОДІЯ СЛІДЧОГО ТА ПРОКУРОРА В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Буглак А. Р.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Давлатов Ш. Б.)

На сьогодні більшість своїх процесуальних повноважень слідчий може реалізувати лише шляхом взаємодії із прокурором як своїм процесуальним керівником, адже новий КПК України 2012 року значно обмежив слідчого у його діях.

Проте, як вважає О. О. Кіпер, правова регламентація механізму взаємодії слідчого та прокурора у КПК України є не досить досконалою, а іноді навіть суперечливою [1, 170].

Зокрема, А.-М. Ю. Ангеленюк важливим і недостатньо організованим на практиці називає процес впровадження сучасних технологій в разі взаємодії слідчого та прокурора як процесуального керівника під час досудового розслідування [2, 244].

Отже, у зв'язку з існуванням інституту процесуального керівництва, необхідно детально дослідити взаємодію прокурора та слідчого під час виконання ними процесуальних повноважень.

Під процесуальним керівництвом прокурора досудовим розслідуванням, на думку В. Г. Гончаренка, В. Т. Нора, М. Є. Шумила, варто розуміти реалізацію ним власних наглядових повноважень, що забезпечує виконання, органами досудового розслідування, вимог закону, які визначають підстави та процесуальний порядок проведення слідчих (розшукових), негласних слідчих (розшукових) й інших процесуальних дій і ухвалення процесуальних рішень [3, 123].

Регламентація повноважень прокурора і загалом, і в статусі процесуального керівника у кримінальному провадженні, також міститься в інших статтях КПК, що зумовлює необхідність їх ретельного вивчення, зокрема дослідження їх у контексті взаємодії зі слідчим під час досудового розслідування [4].

Досліджуючи питання взаємодії слідчого та прокурора під час досудового розслідування, варто зазначити, що найбільше уваги потребують процесуальні рішення, що ухвалені слідчим і погоджуються прокурором, як процесуальним керівником у кримінальному провадженні, зокрема рішення щодо повідомлення особі про підозру та обрання запобіжного заходу, як такі, що потребують максимальної оперативності під час їх організації та виконання [2, 246].

Щодо взаємодії між прокурором і слідчим на етапах початку та закінчення досудового розслідування слід зауважити, що ці питання вирішуються за допомогою системи Єдиного реєстру досудових розслідувань (далі – ЄРДР) [5].

На даний час залишається нез'ясованим остаточно саме питання регулювання та контролю повного і детального ознайомлення прокурора з матеріалами досудового розслідування.

Так, прокурор не повинен виконувати функції слідчого, а лише здійснювати нагляд за розслідуванням кримінального провадження у формі процесуального керівництва. В той же час, на практиці часто виникають ситуації, за яких прокурор, за умов відсутності чітко встановлених та контрольованих законодавством меж вивчення прокурором обставин справи, неухважно та невідповідально, поставившись до виконання своїх завдань, недостатньо та не всебічно досліджує матеріали кримінального провадження.

Тоді як, зазначене в подальшому може негативно вплинути на хід та результат безпосереднього розгляду справи в суді, зокрема спричинити затягування судового процесу або ж дозволити адвокату обвинуваченого скористатись необізнаністю прокурора в суті справи на користь свого підзахисного.

Виконуючи свої обов'язки, прокурор або визнає процесуальні дії слідчого законними й погоджується з ними, або не визнає й відхиляє клопотання слідчого, визначає обсяг доказів достатнім для повідомлення особі про підозру і встановлює подальший хід розслідування. Слідчий, у свою чергу, обирає тактичні прийоми в розслідуванні злочинів і погоджує їх із прокурором.

Як бачимо, такі дії як слідчого, так і прокурора не можуть проводитися окремо одна від одної, а тому створюється певний тандем, а не ієрархічна структура, слідчого і прокурора, який має бути чітко врегульований законодавством.

З огляду на викладене слід зробити висновок, що взаємодія в кримінальному провадженні можлива і реальна лише для тих суб'єктів кримінального провадження, які наділені власними повноваженнями та полягає в способах їх реалізації, які повинні бути властиві їх функціональним особливостям, забезпечуючи при цьому реальне виконання завдань кримінального судочинства.

Аналіз взаємодії прокурора та слідчого у кримінальному провадженні дозволив виявити певні недоліки законодавства, які повинні бути обов'яз-

ково усунути. Однією з таких проблем є існування невизначеності форми та порядку взаємодії слідчого з прокурором.

Перспективою подальшого розвитку досліджень у цьому напрямку є розгляд проблем взаємодії слідчого з іншими учасниками кримінального провадження.

Список використаних джерел:

1. Кіпер О. О. Механізм взаємодії слідчого з прокурором: недоліки та шляхи вдосконалення // Юридичний науковий електронний журнал. – 2017. – Вип. 1. – С. 169–173.

2. Ангеленюк А.-М. Ю. Автоматизація документообігу окремих аспектів взаємодії слідчого та прокурора під час досудового розслідування // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2017. – Вип. 1. – С. 244–253.

3. Кримінальний процесуальний кодекс України: Науково-практичний коментар / за заг. ред. В. Г. Гончаренка, В. Т. Нора, М. Є. Шумила. – К. : Юстініан, 2012. – 768 с.

4. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17

5. Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань, затверджені наказом Генеральної прокуратури України від 06.04.2016 № 139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-16

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВИХ ДІЙ МИТНИХ ОРГАНІВ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ У ПРОВАДЖЕННЯХ ЩОДО КОНТРАБАНДИ

Купленікова А. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Валусєва Л. В.)

Актуальність теми. У сучасних ринкових умовах, коли економіка України стала «відкритою», а державні кордони «прозорими» і в багатьох місцях «розмитими», поряд з економічними злочинами різко зросла і контрабанда. Вивчення митної та судово-слідчої практики, офіційної статистики дають підстави для висновку про значну поширеність цих злочинів. Зіставивши дані Євростату про експорт та української статистичної служби про ввезення, Інститут соціально-економічної трансформації оцінив обсяг щорічної контрабанди в 75 млрд гривень.

Мета роботи. Для вирішення даної проблеми необхідно визначити місце митних органів України в оперативно-розшуковій діяльності у провадженнях щодо контрабанди, порівняти їх з митними органами країн ЄС, а також знайти способи зменшення кількості митних злочинів (зокрема контрабанди) через внесення змін до нормативно-правових актів, що регулюють діяльність митних органів України.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше факти контрабанди виявляються працівниками митної служби при проведенні митного контролю, саме у результаті митного огляду транспортних засобів, товарів, інших предметів та особистого огляду громадян, а також при перевірці документів.

Митні адміністрації країн ЄС відіграють ключову роль у запобіганні та протидії контрабанді. Митна адміністрація може проводити розслідування разом з іншими установами. Однією з функцій митних органів є запобігання правопорушенням. Тому в більшості країн світу митні органи мають право на здійснення оперативно-розшукової діяльності.

Існує три моделі цієї діяльності: 1) митна адміністрація проводить досудове розслідування кримінальних правопорушень у митній сфері самостійно; 2) митна адміністрація проводить досудове розслідування кримінальних правопорушень у митній сфері під керівництвом прокурора; 3) досудове розслідування кримінальних правопорушень у митній сфері проводиться поза межами митної адміністрації [4].

У 7 країнах ЄС (Бельгія, Фінляндія, Німеччина, Греція, Ірландія, Люксембург і Велика Британія) митні адміністрації (включаючи спільні митно-податкові адміністрації) несуть відповідальність за проведення кримінальних розслідувань. Митні адміністрації 12 країн (Австрія, Чеська Республіка, Естонія, Франція, Угорщина, Латвія, Литва, Нідерланди, Португалія, Словацька Республіка, Іспанія, Швеція) проводять розслідування кримінальних справ (кримінальне провадження) під керівництвом прокурора або суду (Іспанія).

Сьогодні ж за КПК (2012) і ЗУ «Про оперативно-розшукову діяльність», митні органи (органи доходів і зборів) мають право на оперативно-розшукову діяльність, але попри ресурсну, кадрову і структурну забезпеченість є практично відстороненими від самостійного виконання кримінально-процесуальних дій з виявлення й розслідування контрабанди [3].

Відповідно до приписів КПК та Митного кодексу України (2012) істотно обмежені фактичні повноваження митних органів у протидії контрабанді. А в положеннях цього нормативного акту стосовно організації протидії контрабанді закріплені певні суперечності [2]. Зокрема, серед основних завдань органів доходів і зборів у здійсненні митної справи законодавець вбачає запобігання та протидію контрабанді на всій митній території України (п. 10 ч. 2 ст. 543 МК). Проте ч. 2 ст. 558 МК не передбачає виконання митними органами кримінально-процесуальних дій щодо виявлення та розслідування контрабанди, а лише закріплює обов'язок цих органів повідомляти про такі факти відповідні правоохоронні органи. У цій моделі взаємодії об'єктивні закономірності й інтереси доказування та розкриття злочину, про які йшлося раніше, не просто не враховані, а суттєво порушені. Крім цього, підготовлений ресурсний і кадровий потенціал митних органів як спеціалізованої структури у протидії контрабанді залишається не задіяним у повну міру; продовжує відбуватися дублювання функцій державних органів (митних органів і СБУ), що не відповідає інтересам національної безпеки України [1].

У зв'язку з цим науковці доходять висновку про розбіжність у статусі митних органів України та зарубіжних країн [5]. У зв'язку з цим пропонується створити в структурі Державної фіскальної служби України (ДФС) слідчий апарат із розслідування злочинів у сфері митної справи, в тому числі контрабанди, об'єднавши таким чином у єдину інституціональну систему діяльність слідчих та вже існуючих оперативних підрозділів ДФС із виявлення й розслідування контрабанди та інших злочинів у сфері митної справи. З цією метою пропонується: 1) визначити у ч. 1 ст. 38 (Орган досудового розслідування) КПК слідчі органи ДФС, що здійснюють контроль за дотриманням митного законодавства, – органами досудового розслідування; 2) внести зміни в ст. 216 (Підслідність) КПК, якими визначити за слідчими органами ДФС, що здійснюють контроль за додержанням митного законодавства, – обов'язок здійснювати досудове розслідування контрабанди (ст. 201, 305); 3) внести необхідні зміни до штатної структури і повноважень ДФС.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 48. – Ст. 552.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 9. – Ст. 88.
3. Про оперативно-розшукову діяльність : Закон України від 18.02.1992 р. № 2135-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 22. – Ст. 303.
4. Про встановлення Митного кодексу Союзу : Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) від 09.10.2013 р. № 952/2013 // Офіційний вісник Європейського Союзу. – 2013. – С. 1.
5. Антонов К. В. Збільшення правоохоронних повноважень митних органів в контексті розвитку митного та оперативно-розшукового законодавства // Вісник Академії митної служби України. – 2010. – № 4. – С. 152–157.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Сметана Д. А.

(Науковий керівник – к.н.держ.упр., доцент Ковальов В. Г.)

Однією з найбільших загроз національної та економічної безпеки України є процес поширення корупційних схем у системі державного управління та контролю над наявними в державі ресурсами, і ця небезпека виражається в гальмуванні розвитку як політичних, економічних, соціальних систем так і усього суспільства взагалі.

Корупція існує у всіх країнах, однак у різних пропорціях, на різних рівнях, і немає країни, яка би у тому чи іншому обсязі не була змушена боро-

тися з цим явищем, і Україна в цьому не виняток. Вплив корупції на економічну сферу, і зокрема на систему економічної безпеки, є визначальним і має руйнівний ефект для економіки України.

Слово «корупція» походить від латинського «corruption», що означає «руйнування», «псування», «розбещення», тобто можна трактувати як розбещення окремих посадових осіб державного апарату, як «соціальна корозія», що «роз'їдає» державну владу і суспільство загалом. Корупція – протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їхніх прав і посадових можливостей для особистого збагачення, підкупність і продажність громадських і політичних діячів. Але, незважаючи на загрозу національної безпеки від корупції, рух у напрямі руйнації корупційної системи в Україні йде повним ходом.

У боротьбі з корупцією найпотужнішою зброєю є верховенство закону, а саме функціонування влади у руслі неухильного дотримання принципів законності та справедливості. Найефективнішими кроками в цьому напрямку є прийняття низки нових антикорупційних законів та виникнення нових органів боротьби з корупцією. Новий Закон України «Про запобігання корупції» запровадив систему протидії корупції та визначив основні принципи забезпечення антикорупційної стратегії держави, наголосив на важливості здійснення громадського контролю за діяльністю державних службовців.

Також головними досягненнями революційних нововведень антикорупційного законодавства є створення органів, які займаються викоріненням корупції; закріплення гарантій здійснення громадського контролю над прозорістю і відкритістю виконання державними службовцями своїх завдань; запровадження нових правил протидії корупції на підприємствах; підвищення відповідальності за вчинення корупційних порушень, та введення інституту викривачів.

Якщо звернутись до зародження нормативно-правового регулювання антикорупційного законодавства, то необхідно відмітити високу тенденцію розвитку у цьому напрямку. Зокрема, перший спеціальний Закон України «Про боротьбу з корупцією» діяв з 1995 р. і протягом 5 років, а саме 12 разів, до нього вносилися зміни. Далі, 7 квітня 2011 р. прийнято Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції», саме він надає поштовх до прийняття цілому ряду змін до іншого законодавства країни. Зокрема, з'являються Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення», вносяться зміни до Кримінального кодексу України, до Кодексу України про адміністративні правопорушення; потім починаючи з 2011 р. до 2013 р. – Закони України «Про державні закупівлі», «Про доступ до публічної інформації», Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 рр., Державну програму про запобігання і протидія корупції на 2011–2015 рр. та ін.

Саме з метою економічного зростання держави та національної безпеки, урядом запроваджується новий спеціальний антикорупційний Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 №1700-VI, який має ряд позитивних удосконалень та нововведень. Так, завдяки йому створюються нові органи боротьби з корупцією: Національне антикорупційне бюро, яке визначено Законом України «Про Національне антикорупційне бюро України», як державний правоохоронний орган, на який покладається попередження, виявлення, припинення, розслідування та розкриття корупційних правопорушень вчинених посадовими особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та становлять загрозу національній безпеці; Національне агентство з питань запобігання корупції, яке забезпечує формування та реалізує державну антикорупційну політику.

В подальшому в цьому напрямку на виконання ст. 8 Закону України «Про прокуратуру» у Генеральній прокуратурі України створюється Спеціалізована антикорупційна прокуратура, яка здійснює нагляд за діяльністю Національного антикорупційного бюро.

Але, на шляху до удосконалення антикорупційного законодавства, законодавчими органами приймалися нормативно-правові документи, які обумовлювались часовим проміжком та встановлювали обов'язок щодо проходження спеціальної перевірки осіб, які претендували на посаду категорії «А» і «Б» державної служби. В Законі України «Про очищення влади» (про люстрацію) здійснюється обмеження та недопущення до участі управління державними справами осіб, які своїми рішеннями, діями чи бездіяльністю здійснювали заходи, підірив основ національної безпеки і оборони України або протиправне порушення прав і свобод людини за час президенства Януковича.

Як з прийняттям так із реалізацією виконання вказаного Закону виникло та продовжують виникати безліч суперечок в суспільстві стосовно відповідності його Конституції України в частині обмеження прав і свобод громадянина України.

Отже, як ми бачимо, правове регулювання антикорупційної діяльності в Україні зазнало суттєвого розвитку останнім часом. Всі ці амбіційні новації антикорупційного законодавства, можуть і повинні стати початком суспільних трансформацій в Україні. Хоча успіх реалізації революційного законодавства на практиці, звичайно, залежить тільки від кожного з нас і про це не слід забувати.

Але суттєво зменшити або знищити корупцію можливо не тільки змінюючи законодавство, а в першу чергу суттєво зменшити корупційні ризики для себе. Найкращим способом боротьби з корупцією на персональному рівні залишаються знання, чим більш людина обізнана – тим більш захищена від корупції.

ЗДІЙСНЕННЯ ПРАВА НА САМОЗАХИСТ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ СУБ'ЄКТИВНОГО ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА

Бойко Н. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Мінченко А. О.)

Право на самозахист – це категорія, притаманна різним галузям права: конституційному, кримінальному, цивільному, адміністративному. Регулювання сфери самозахисту цивільних прав лежить у площині норм цивільного законодавства (ст. ст. 16, 19, 20, 1169 ЦК України).

Кожний суб'єкт як цивільно-правових, так і взагалі будь-яких правовідносин має можливість захисту своїх прав. Так, В. П. Грібанов вважав, що безсумнівним та загальноновизнаним є положення про те, що визнаючи за тією чи іншою особою певне коло суб'єктивних прав та обов'язків, цивільне законодавство надає змогу уповомоченій особі право на їх захист. В іншому випадку будь-яке суб'єктивне право, не забезпечене необхідними засобами захисту являє собою лише декларативне право [2, 153].

Обрання того чи іншого способу здійснення самозахисту належить особі, яка здійснює протидію порушенню належних їй або іншій особі суб'єктивних цивільних прав та охоронюваних законом інтересів, які на цей момент уже порушено чи наявна загроза їх порушення в майбутньому.

Під способом самозахисту розуміють порядок здійснення протидії протиправним діям чи бездіяльності правопорушника, закріплений актами цивільного законодавства, положеннями договору або не визначений нормативно, що підлягає застосуванню особою відповідно до закріплених законодавством умов правомірності здійснення права на самозахист без звернення до відповідних юрисдикційних органів.

Самозахист може здійснюватися діями як фактичного, так і юридичного характеру. «Оскільки цивільно-правовий захист – це не діяльність, спрямована на відновлення або на усунення перешкод у здійсненні прав та інтересів, а результат застосування спрямованих на це цивільно-правових заходів, не є самозахистом звернення до компетентних органів з метою захисту, оскільки саме звернення не усуває порушень і перешкод у здійсненні прав» [1, 8].

Із способів, передбачених для судового захисту (ст. 16 ЦК України), самозахист може відбуватися лише такими, як: 1) припинення дії, яка порушує право; 2) відновлення становища, яке існувало до порушення; 3) зміна правовідносин; 4) припинення правовідносин; 5) відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди. Інші способи передбачають необхідність винесення рішення юрисдикційним органом.

Наука й практика визначають принаймні дві найгостріші проблеми, пов'язані з реалізацією права на самозахист. Перша проблема, як зазначають фахівці, полягає в тому, що умови та підстави застосування заходів самозахисту вимагають більшої визначеності, оскільки недостатньо виправдане використання самостійного захисту кваліфікується як неправомірна дія.

Друга проблема безпосередньо пов'язана з першою, оскільки правовим наслідком перевищення меж необхідної оборони є виникнення обов'язку відшкодувати заподіяну шкоду (ч. 1 ст. 1169 ЦК України). Так, відповідно до ст. 1169 ЦК України шкода, завдана особою під час здійснення нею права на самозахист від протиправних посягань, у тому числі в стані необхідної оборони, якщо при цьому не було перевищено її межі, не відшкодовується. Якщо в разі здійснення особою права на самозахист вона завдала шкоди іншій особі, ця шкода має відшкодовуватись особою, яка її завдала. Якщо такої шкоди завдано способами самозахисту, які не забороняються законом та не суперечать моральним засадам суспільства, вона відшкодовується особою, яка вчинила протиправну дію. У науковій літературі відсутня єдина думка щодо цієї позиції.

Таким чином, віднесення певного заходу до самозахисту має практичне значення, тому що законодавство встановлює чіткі критерії правомірності, яким повинні відповідати заходи самозахисту та у разі недотримання яких такі дії є протиправними. Отже, розуміння належності заходу до самозахисту дозволяє визначитися з тим, чи слід співвідносити свої дії з встановленими для самозахисту критеріями правомірності.

Список використаних джерел:

1. Антонюк О. І. Право учасників цивільних правовідносин на самозахист : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук.: спец. 12.00.03. «Цивільне право та процес, сімейне право, міжнародне приватне право». Національний університет внутрішніх справ.– Х., 2004. – 22 с.
2. Грибанов В. П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав. – М. : Изд-во МГУ, 1972. – 284 с.

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ЗАПОБІГАННЯ НЕЗАКОННОМУ НАРКООБІГУ: ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Сачко О. В., Богомазов Д. А.

Актуальність теми визначена тим, що політика держави у сфері запобігання незаконному наркообігу є стратегічним пріоритетом держави, спрямованим на захист інтересів людини, суспільства й держави від загрози наркотизації населення та розповсюдження наркозлочинності. Дана політика відображена в законах і програмних документах, утілена в діяльності суб'єктів її реалізації.

Аналізуючи політику держави у сфері запобігання незаконному наркообігу за двадцять вісім років незалежності України, можна констатувати її неефективність, нездатність протистояти міжнародній наркоекспансії, транзиту наркотиків через територію України, контрабандним поставкам психоактивних речовин на внутрішній ринок, наркобізнесу та зростанню обсягів нелегального наркообігу, збільшенню чисельності наркоспоживачів [3].

Дивлячись на низький рівень реалізації антинаркотичної політики держави, ці результати логічні.

До основних недоліків наявної політики держави у сфері запобігання незаконному наркообігу належать такі:

1) переважання непрогресивної ідеології пріоритету кримінально-правової охорони здоров'я населення та кримінального переслідування наркоспоживачів над запобіганням наркозлочинності та профілактикою наркоманії;

2) часта зміна напряму державної наркополітики й пов'язана із цим направленість заходів впливу на виконання тактичних, а не стратегічних завдань;

3) неактуальність положень вітчизняного антинаркотичного законодавства, через невідповідність концептуальним засадам міжнародної політики у сфері контролю за наркотиками та поводженням з наркозалежними особами;

4) відсутність політичної волі вирішувати проблему поширення наркоманії та наркозлочинності в Україні, що лише імітує боротьбу та фальсифікацію статистичної звітності [4].

Державні діячі перекладають провину за недолугі управлінські рішення на органи кримінальної юстиції, які нібито не впоралися з поставленим завданнями і втратили контроль за криміногенною ситуацією внаслідок непередуманої і неефективної антикримінальної політики в умовах стрімкого зростання рівня наркозлочинності [6].

Згідно з текстом Національної стратегії України щодо наркотиків (на період до 2020 р.), сферами впливу державної наркополітики є: регулювання легального обігу наркотичних засобів і психотропних речовин, заходів протидії їх нелегальному обігу, а також діяльності щодо запобігання немедичному наркоспоживанню, лікування та реабілітації наркозалежних осіб [1].

До основних проблем, що потребують розв'язання на політичному рівні, слід віднести такі:

- 1) зниження обсягів вживання наркотичних засобів;
- 2) обмеження контингенту осіб, хворих на наркоманію;
- 3) протистояння зовнішній міжнародній наркоекспансії;
- 4) протидія налагодженому наркобізнесу та наркокорупції на території України, руйнування системи наркоіндустрії;
- 5) заходи для запобігання масовому втягненню соціально вразливих груп населення в учинення наркозлочинів [2].

Зупинити процес наркотизації суспільства запропоновано шляхом зменшення незаконного попиту на психоактивні речовини через впровадження широкого комплексу заходів загальносоціального порядку, спрямованих, з одного боку, на створення умов і забезпечення гарантій повноцінної соціалізації низькостатусної молоді, а з іншого – спрямованих на

послаблення впливу кризових явищ і процесів у молодіжному середовищі, що призводять до наркоспоживання та наркозалежності.

Для обмеження контингенту осіб, хворих на наркоманію, пропонується новий підхід, що ґрунтується на пріоритеті лікування над кримінальним переслідуванням [1]. Реабілітація наркозалежних – складна справа, адже дані особи потребують кваліфікованої наркологічної, венерологічної, психіатричної, психологічної допомоги, соціального супроводу задля уникнення рецидиву. Дані послуги надають заклади Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства праці і соціальної політики України, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Державної пенітенціарної служби України, неурядові організації, волонтерські рухи тощо.

Дивлячись на позитивний міжнародний досвід, логічно було б запровадити модель єдиного лікувального закладу, де наркозалежні отримували б перелік необхідних послуг, з наданням наркологічної, психіатричної, психологічної, соціально-реабілітаційної допомоги.

Політика держави у сфері запобігання незаконному наркообігу має ґрунтуватися на стратегії зменшення незаконної пропозиції психоактивних речовин на внутрішньому ринку України.

Позитивні зрушення в подоланні наркоманії та наркозлочинності можливі лише в разі взаємодії влади й суспільства довкола неухильного втілення положень цієї політики в повсякденному житті. Державна наркополітика має ґрунтуватись на людиноцентриській ідеології, спрямованій на гуманістичне ставлення до наркозалежних осіб як до осіб, які потребують суспільної підтримки й медичної допомоги, а не стигматизації та соціальної ізоляції, а головним завданням даної ідеології є зміна байдужого ставлення громадян до проблем наркозалежних осіб і поширення наркозлочинності.

Список використаних джерел:

1. Стратегія державної політики щодо наркотиків на період до 2020 р. від 28.08.2013.
2. Тимощук О. Узаконений наркотик, або українські реалії метадонової програми /О. Тимощук // Юрид. вісн. України. – 2011. – № 49 (858).
3. Ступник Я. В. Кримінологічний аналіз механізму протидії наркозлочинності : [моногр.] / Я. В. Ступник, О. М. Литвинов. – Х. : Ніка Нова, 2012.
4. Питання сучасної наркополітики України: права людини та доступ до лікування / Одеська правозахисна група «Верітас». – Х. : Права людини, 2011.
5. Музика А. А. Покарання за незаконний обіг наркотичних засобів : [моногр.] / А. А. Музика, О. П. Горох. – Хмельницький : Хмельн. ун-т упр. та права, 2010.
6. Тимошенко В. А. Державна політика у сфері контролю за наркотиками: стан та проблеми / В. А. Тимошенко, В. А. Яценко. – К. : ДСКН, 2012.

ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТ. 3 СІМЕЙНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ФЕРМЕРСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»

Стеблина А. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Пилипенко А. А.)

Доповнення Закону України «Про фермерське господарство» новим способом господарювання у вигляді сімейного фермерського господарства відзначилося відповідною перебудовою і підлаштуванням окремих норм цього закону до нових положень. Зокрема, ст. 1 Закону було доповнено ч. 5 наступного змісту: «Фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства за умови, що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї, відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України».

Крім того, фермерське господарство без статусу юридичної особи може бути організоване фізичною особою-підприємцем самотійно (за умови використання праці членів сім'ї такого господарства) і також матиме статус сімейного фермерського господарства.

Разом із цим формулювання ч. 5 ст. 1 створює юридичну невизначеність з уже існуючими положеннями Закону щодо наповненості змісту терміна «члени сім'ї». Попереднє положення впливає із того, що у ст. 3 Сімейного кодексу України мова йде про осіб, які не лише спільно проживають і пов'язані спільним побутом, а також мають взаємні права та обов'язки. Загальновідомо, що чоловік та жінка, які разом проживають і ведуть спільний побут, вважаються сім'єю. Посилаючись на ст. 3 Сімейного кодексу, законодавець відсуває на другий план уже існуюче положення Закону України «Про фермерське господарство» щодо того, кого вже віднесено «для цілей цього Закону до членів сім'ї та родичів голови фермерського господарства».

Виняток у даному правилі можуть становити лише працівники зі спеціальними знаннями та сезонні. Також Законом не обмежується право вже зареєстрованих фермерських господарств набувати статус сімейного, якщо членами господарства будуть тільки подружжя та їхні діти та господарство не залучатиме працю інших осіб (окрім наведених вище винятків).

Для фермерських господарств, що не мають статусу сімейних встановлено, що членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку, інші члени сім'ї, родичі, які об'єдналися для спільного ведення фермерського господарства, визнають і дотримуються положень установчого документа фермерського господарства. Членами фермерського господарства не можуть бути особи, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом).

Склад фермерського господарства може збільшуватись або зменшуватись у зв'язку з народженням дітей чи вибуттям окремих його членів. Нові родичі можуть вступати до господарства за згодою всіх його членів. Кожен член господарства самостійно вирішує питання про вихід із нього, для цього не потрібен дозвіл інших членів. При створенні одним із членів сім'ї фермерського господарства інші члени сім'ї та родичі самостійно приймають рішення про участь в його діяльності.

Слід звернути увагу на те, що відмітною рисою фермерського господарства є те, що його членами можуть бути тільки члени однієї сім'ї. За згаданою ст. 3 Закону, для його цілей, до членів сім'ї і родичів голови фермерського господарства відносяться дружина (чоловік), батьки, діти, бабуся, дідусь, прабабуся, прадід, внуки, правнуки, мачуха, вітчим, падчерка, пасинок, рідні і двоюрідні брати і сестри, дядько, тітка, племінники як голови фермерського господарства, так і його дружини (її чоловіка), а також особи, що знаходяться у родинних стосунках першого ступеня спорідненості зі всіма вищезазначеними членами сім'ї і родичами (батьки такої особи і батьки чоловіка або дружини, його чоловік або дружина, діти як такої особи, так і її чоловіка або дружини, зокрема усиновлені ними діти).

А отже, маючи окрему норму для позначення «членів сім'ї», законодавець, запроваджуючи новий різновид господарювання, прописує для нього окремо – хто має відноситися до членів сім'ї, та крім того, відсилає до загальної відносно ст. 3 Закону норми. По меншій мірі це може призводити до плутанини. Адже виходить, що для сімейного фермерського господарства застосувати положення спеціальної норми не можна, як і не поширюються положення Сімейного кодексу на фермерське господарство без такого статусу.

Найбільш доцільним є або об'єднання вимог до статусу «членів сім'ї» для сімейного фермерського господарства та фермерського господарства без такого статусу у одній статті – 3 Закону «Про фермерське господарство», або ж поширення у цій частині на новий вид господарювання уже передбачених положень про членів сім'ї, що застосовуються «для цілей цього закону». Адже залишення цієї останньої фрази чинною буде означати, що прописана ст. 3 для цілей не всього Закону, а лише для тих його положень, що не стосуються сімейного фермерського господарства.

Список використаних джерел:

1. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 № 973-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 45. – Ст. 363.
2. Сімейний кодекс України : Закон від 10.01.2002 № 2947-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 21–22. – Ст. 135.

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОТИДІЇ ДОМАШНЬОМУ НАСИЛЛЮ

Моргун І. А.

(Науковий керівник – д.ю.н., доцент Мінка Т. П.)

Проблема правового регулювання протидії та запобіганню домашньому насиллю в Україні має загострені прояви та не рідко – фатальні наслідки. Кількість звернень громадян про вчинення над ними домашнього насилля лякає. Крім того, левову частку складають і ті, які просто замовчуються, бо українці не звикли говорити про це публічно.

Протидія насильству в сім'ї як об'єкт адміністративно-правового регулювання – це комплекс заходів впливу, здійснюваний суб'єктами публічної адміністрації, на яких покладається обов'язок виявлення причин і умов, які сприяли вчиненню насильства в сім'ї, профілактики насильства в сім'ї, попередження, запобігання, припинення насильства, ліквідації наслідків насильства в сім'ї та притягнення винних осіб до відповідальності, що забезпечується на основі норм адміністративного права, спрямованих на регулювання суспільних відносин з метою забезпечення конституційних прав та законних інтересів людини і громадянина [1].

Слід зауважити, що тривалий період часу проблема домашнього насилля не була актуальною та глибоко дослідженою юристами, психологами, соціологами. Здебільшого, даною проблемою займалися криміналісти при аналізі злочинів сімейно-побутового характеру.

Натомість, останні кілька років свідчать про те, що проблеми домашнього насилля та правове регулювання протидії домашнього насилля визнаються на загальнодержавному рівні. Свідченням цього є активна законотворча діяльність.

Так, з січня 2018 р. діє Закон України «Про запобігання та протидію домашньому насильству», у 2019 р. почали діяти зміни до Кримінального кодексу України, де домашнє насилля становить окремий злочин. Також розширено коло осіб та владних суб'єктів реагування на факти домашнього насилля, розмежовані їх завдання та повноваження. Закріплені нові засоби протидії домашньому насильству – терміновий заборонний припис, обмежувальний припис. Крім того, передбачено програми для кривдника та постраждалої особи, створення мобільних бригад швидкого реагування на випадки домашнього насилля, запущено функціонування спеціальних притулків для постраждалих осіб, тощо.

Якісними змінами, що стосуються адміністративно-правового регулювання домашнього насилля є закріплені Законом України «Про запобігання та протидію домашньому насильству» спеціальні заходи щодо протидії домашньому насильству:

- терміновий заборонний припис стосовно кривдника;
- обмежувальний припис стосовно кривдника;
- взяття на профілактичний облік кривдника та проведення з ним профілактичної роботи;
- скерування кривдника на проходження корекційної програми. [2]

Закон України «Про запобігання та протидію домашньому насильству» також вніс суттєві зміни в статтю 173-2 КУпАП, якою передбачена відповідальність за вчинення домашнього насильства, насильства за ознакою статі, невиконання термінового заборонного припису або неповідомлення про місце свого тимчасового перебування. За вчинення таких дій кривдник притягається до відповідальності у вигляді штрафу від десяти до двадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадських робіт на строк від тридцяти до сорока годин. Найбільш суворим адміністративним стягненням за вказане правопорушення є адміністративний арешт на строк до семи діб [2; 3].

Варто зауважити, що відповідальність за вчинення домашнього насильства у вигляді штрафу є неефективною. Як свідчить практика штраф виплачується коштами з сімейного бюджету, а велика частина кривдників взагалі не працює. Таким чином, потерпіла особа, окрім фізичних та психологічних травм понесе також фінансові витрати.

Окрім того, є низка процесуальних аспектів, що істотно ускладнюють або унеможливають притягнення особи до адміністративної відповідальності за вчинення насильства в сім'ї. Зокрема, порушення встановленого процесуального строку розгляду справ тягне за собою закриття справи та неможливість притягнення до відповідальності правопорушника. Необхідно додати, що суттєвою проблемою є неналежне оформлення матеріалів справи, у зв'язку з чим суди повертають вказані матеріали для усунення недоліків [6, 264].

Таким чином, національним законодавством питання адміністративно-правового регулювання протидії домашньому насильству в цілому врегульовано, проте потребує коригувань, уточнень та доповнень шляхом внесення відповідних змін.

Вважаю за необхідне, також, підкреслити якісні зміни, внесені Законом України «Про запобігання та протидію домашньому насильству» стосовно адміністративно-правового регулювання протидії домашньому насильству.

Підсумовуючи, варто наголосити, насильство – це те, що принижує честь та гідність людини. У правовій державі дане явище є неприпустимим, так як не тільки перешкоджає повному та вільному здійсненню громадянином прав, а й порушує ці права.

Список використаних джерел:

1. Горбова Г. О. Адміністративно-правове регулювання протидії насильству в сім'ї. – 2016. URL : <http://dspace.nau.edu.ua/handle/NAU/19402>
2. Про запобігання та протидію домашньому насильству : Закон України від 07.12.2017 № 2229-VIII. База даних «Законодавство України» /ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2229-19>
3. Кримінальний кодекс України : Кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. База даних «Законодавство України» /ВР України. URL : <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Кодекс України від 07.12.1984 № 8073-X. База даних «Законодавство України» /ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

5. Про затвердження Порядку винесення уповноваженими підрозділами органів Національної поліції України термінового заборонного припису стосовно кривдника. МВС України : наказ від 01.08.2018 № 654. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0965-18>

6. Лесько Н. В. Адміністративно-правове забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері захисту дітей від насильства та інших протиправних дій. – 2019. URL : http://www.lp.edu.ua/sites/default/files/dissertation/2019/12148/dysertaciya_na_zdobuttya_naukovogo_stupenya_doktora_yurydychnyh_nauk_lesko_nataliyi_volodymyrivny.pdf

7. Смачило А. Вирішення проблем домашнього насилля: український та зарубіжний досвід. Diss. Тернопіль : Вектор, 2018. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/30480/1/176.pdf>

8. Бурняшова В. В. Запобігання насильству в сім'ї і суспільстві та боротьба з ним. – 2017. URL : <http://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/3019/1/43.pdf>

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ЗЛОЧИНІВ

Ледовський В. Р.

(Науковий керівник – к.ю.н., Карнаухов О. В.)

Комп'ютерні технології набувають усе більшого значення, суттєво збільшуються і можливості для злочинної діяльності, що здійснюється за допомогою комп'ютерних технологій та інформаційно-телекомунікаційних систем. Саме тому, криміналістична характеристика комп'ютерних злочинів повинна постійно доповнюватися та удосконалюватися.

Вважаємо, що однією з проблем визначення криміналістичної характеристики комп'ютерних злочинів є виявлення їх слідів.

Досліджуючи сліди комп'ютерних злочинів, вчені використовують різні поняття, а саме: «віртуальні сліди», «сліди засобів комп'ютерної техніки», «інформаційні сліди» тощо. При цьому існують різні підходи до тлумачення нетрадиційних слідів даних злочинів. До цього часу триває дискусія щодо доцільності використання поняття «віртуальні сліди» та виділення їх в окрему групу. На думку В. О. Мещерякова, під поняттям «віртуальний слід» необхідно розуміти «будь-яку криміналістично значущу зміну стану автоматизованої інформаційної системи, що пов'язана з подією злочину і зафіксована у вигляді комп'ютерної інформації на матеріальному носії, в тому числі на електромагнітному полі» .

Переконання вченого ґрунтується на наступних виділених ним та тлумачених іншими вченими специфічних властивостях злочинів, що визначають перспективи виявлення, вилучення і використання слідів як доказів: недоступні для безпосереднього сприйняття людиною, хоч об'єктивно існують на матеріальному носії, для вилучення слідів обов'язково потрібні програмно-технічні засоби; суб'єктивність, оскільки базуються на умовних

стандартах; недостатня надійність (не мають міцного зв'язку із записуючим інформацію пристроєм; можуть бути легко знищені; їх можна невірно зчитувати) [0, 263].

Сліди комп'ютерних злочинів, на думку деяких вчених, все ж заслуговують на висвітлення їх в рамках окремого розділу криміналістики, зокрема, криміналістичної техніки. «Інформаційними» їх слід називати тому, що вони «утворюються в результаті впливу на комп'ютерну інформацію шляхом доступу до неї і являють собою будь-які зміни комп'ютерної інформації, пов'язані з подією злочину», у зв'язку із застосуванням інформаційних технологій.

Специфіка механізму утворення інформаційних слідів визначається кіберпростором, слідоутворюючих об'єктом, яким виступає програмно-технічний засіб, слідосприймаючим об'єктом – комп'ютерною інформацією. Існує порядок зчитування інформації з її носія, а саме: фізичні сигнали (фізичний рівень) – цифрова форма (логічний рівень) – текст, графіка, звук (семантичний рівень); під час запису інформації на її носій – у зворотному напрямі.

Зміни на будь-якому рівні, що відбуваються в результаті відповідного впливу (фізичний – за допомогою технічних пристроїв; програмний без участі людини; вплив людини на зміст інформації за допомогою програмних засобів) відразу ж призводять до змін на інших рівнях. На слідосприймаючому об'єкті відображається не форма слідоутворюючого об'єкта, а їх властивості, оскільки програмно-технічні засоби не мають зовнішньої форми.

Деякі науковці зазначають, що в результаті вчинення злочину засоби комп'ютерної техніки залежно від ролі, яку вони виконували при вчиненні злочину, містять в собі сліди як знаряддя, так і предмета злочину; комп'ютерна (машинна) інформація може бути об'єктом, знаряддям злочину; як предмет злочину засоби комп'ютерної техніки зазнають впливу у вигляді знищення, зміни (модифікації), копіювання, блокування комп'ютерної інформації.

При вчиненні комп'ютерного злочину утворюється індивідуальна слідова картина. Зазвичай, сутність комп'ютерних слідів обумовлює труднощі при їх виявленні та дослідженні, а також при використанні в доказуванні. Таким чином, слідову картину злочину можна розглядати як сукупність абстрагованої інформації про типові матеріальні та ідеальні сліди-ознаки та умови скоєння суб'єктом протиправних дій з використанням комп'ютерних технологій, які знайшли своє відображення на матеріальному носії.

Таким чином, оскільки поняття комп'ютерно-технічних слідів злочину є одним із ключових елементів у розкритті, розслідуванні комп'ютерних злочинів та розробленні методичних рекомендацій з даної проблеми, тому воно потребує подальшого визначення та теоретичної розробки. При вчиненні комп'ютерних злочинів утворюються традиційні і нетрадиційні (інформаційні) сліди. «Інформаційними» їх слід називати тому, що вони являють собою будь-які зміни комп'ютерної інформації у зв'язку із застосуванням інформаційних технологій і пов'язані з подією злочину [0, 267].

Іншим проблемним питанням є такий елемент криміналістичної характеристики комп'ютерних злочинів як їх предмет. У слідчого або судді

виникають проблеми при з'ясуванні деяких понять, що містяться в диспозиції ст. 361-1 Кримінального кодексу України, а саме: «електронно-обчислювальна машина (комп'ютер)», «автоматизована система», «комп'ютерна мережа», «мережа електрозв'язку», «програмні чи технічні засоби, призначені для несанкціонованого втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку» [0]. Це пов'язано з відсутністю єдиного розуміння даних понять у законодавчому акті, який визначав би єдиний категоріальний апарат правового регулювання суспільних відносин у сфері комп'ютерної інформації.

Зокрема, судова практика розгляду справ про злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку під електронно-обчислювальною машиною (далі – ЕОМ) розуміє комплекс електронних технічних засобів, побудованих на основі мікропроцесорів і призначених для автоматичної обробки інформації при вирішенні обчислювальних та інформаційних завдань [0].

У свою чергу, комп'ютер може бути влаштований і на інших принципах – він може бути електронним, механічним, біологічним, оптичним, квантовим і т. д.

Крім того, ЕОМ і комп'ютер з точки зору технічної частини не є тотожними поняттями та значення застосованої законодавцем у КК України конструкції «електронно-обчислювальна машина (комп'ютер)» є застарілим та не відповідає сучасному рівню розвитку інформаційних технологій. Саме тому, є нагальна потреба у виданні нового узагальнення судової практики у справах про злочини проти використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку з урахуванням цих змін.

Список використаних джерел:

1. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 № 2341-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 21. – С. 1. – Ст. 920.
2. Муратшина С. Н. Криминалистическая характеристика расследования коррупционных преступлений / С. Н. Муратшина // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2015. – № 5. – С. 119–122.
3. Судова практика розгляду справ про злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку: опрацьовано суддею Верховного Суду України М. І. Гріцивим та головним консультантом управління вивчення та узагальнення судової практики Верховного Суду України В. В. Антощуком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/AFB1E90622E4446FC2257B7C00499C02](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/AFB1E90622E4446FC2257B7C00499C02)

БЛАГОДІЙНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СТРУКТУРІ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Макогон Л. С.

(Науковий керівник – Свистун Л. Я.)

Питання ефективної діяльності інститутів громадянського суспільства є об'єктом пильної уваги дослідників. В даний час є велика кількість точок зору щодо самого поняття громадянське суспільство. Однак однією з найбільш поширених є трактування, згідно з якою громадянське суспільство є сферою суспільного життя, яка існує поряд з державою, незалежно від його інститутів.

Так, на думку В. А. Моїсеєва, В. Ф. Сіренко, В. І. Тимошенко громадянське суспільство слід розглядати як сферу самовиявлення вільних громадян і їх об'єднань, обмежених відповідними законами від безпосереднього втручання і довільної регламентації діяльності із боку державної влади [1, 32]. Ю. М. Годика поняття громадянське суспільство визначає як систему самостійних і незалежних від держави суспільних інститутів та відносин, що забезпечують умови для реалізації приватних інтересів та потреб індивідів і колективів, для життєдіяльності соціальної і духовної сфер, їх відтворення та передачі від покоління до покоління [2, 187]. Необхідність громадянського суспільства і його автономія по відношенню до держави як однієї з головних, «несучих» конструкцій, на яких будуються як теорія, так і практика нашого життя, розглядається і в контексті правового знання [3, 12].

Громадські, добровільно створювані організації традиційно відносять до інститутів громадянського суспільства. Теорія держави і права справедливо пов'язує роль громадських організацій (інститутів) із забезпеченням соціальної безпеки, зокрема тих її параметрів, які безпосередньо пов'язані з визнанням, дотриманням і захистом прав людини [4, 338].

Однією з найбільш значущих практик громадянського суспільства є такий особливий вид соціальної діяльності, як благодійність. Кошти, акумульовані в процесі цієї діяльності, передаються добровільно і безоплатно на користь тих, хто гостро потребує ресурсної підтримки для нормальної життєдіяльності. Відбувається підтримка, в першу чергу, малозабезпечених верств населення, інвалідів, безробітних, осіб, які постраждали внаслідок стихійного лиха, національних конфліктів тощо.

Щоб уникнути спонтанності цих процесів необхідний певний механізм їх реалізації, який втілюється у формі діяльності благодійних організацій. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації», благодійна організація є юридичною особою приватного права, установчі документи якої визначають благодійну діяльність в одній чи кількох сферах, визначених цим Законом, як основну мету її діяльності. Метою благодійних організацій не може бути одержання і розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління, інших пов'язаних з ними осіб, а також серед працівників таких організацій [5].

Законодавством визначено декілька форм, у яких може бути створена благодійна організація – благодійне товариство, благодійна установа чи благодійний фонд. Таке різноманіття форм діяльності, зважаючи на той факт, що благодійні організації за своєю суттю є недержавними організаціями, формує умови для регулярного діалогу між органами влади та населенням, сприяє зміцненню соціальної стабільності.

Однією з основних властивостей благодійних організацій є самоорганізація. Тобто створення організації відбувається за ініціативою громадян, а не державних органів. Зазвичай, благодійні організації не характеризуються масовістю, а статутні цілі охоплюють коло певних конкретних проблем. Діяльність бюджетних організацій не має комерційного характеру, а їх бюджет здебільшого складається з внесків членів організацій, пожертвувань та інших джерел. На противагу урядовим установам, благодійні організації здійснюють свою діяльність на добровільних засадах. Їх базовим принципом, що закріплюється у Статуті організації, є заборона займатися господарською та підприємницькою діяльністю.

Таким чином, як влучно зазначає І. О. Завидняк, однією з найважливіших умов життєдіяльності благодійних організацій, як інституту громадянського суспільства, є високий рівень соціального, інтелектуального, психологічного розвитку особистості, її внутрішньої свободи і здатності до повної самодіяльності. Це досягається і реалізується внаслідок тривалих процесів формування громадянської, правової та політичної культури [6, 77].

Список використаних джерел:

1. Сіренко В. Ф., Тимошенко В. І., Ковальчук Т. І. та ін. Громадянське суспільство в Україні : проблеми становлення. Київ. *Логос*. 1997. Ст. 124.
2. Тодика Ю. М., Журавський В. С. Конституційне право України: підручник. К. : Ін Юре. 2002. Ст. 450.
3. Серегин Н. С., Шульгин Н. Н. Гражданское общество, правовое государство и право. «Круглый стол» журналов «Государство и право» и «Вопросы философии». *Государство и право*. 2002. – № 1. Ст. 14.
4. Лазарев В. В. Общая теория права и государства: учеб. для вузов. 4-е издание, переработанное и дополненное. *Юристь*. 2005. Ст. 338.
5. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 5 липня 2012 року № 5073-VI-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. – № 25. Ст. 252.
6. Завидняк І. О. Благодійні організації як інститут громадянського суспільства. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2014. – № 2. – С. 74–79.

ПРОБЛЕМИ ОБМЕЖЕННЯ ПРАВ І СВОБОД ЛЮДИНИ ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ ДОМАШНЬОГО АРЕШТУ

Візір О. О.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Тертишник В. М.)

Захист прав і свобод людини посідає важливе місце в процесі розвитку громадянського суспільства. Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю, що утверджується і забезпечується державою на конституційному рівні. Процес євроінтеграції потребує більш ефективного забезпечення прав людини, а в контексті обраної теми, зокрема, на свободу і особисту недоторканність, недоторканність житла, свободу пересування, повагу до приватного, сімейного життя й кореспонденції, до житла. Забезпечення ряду вказаних прав, окрім Конституції України, здійснюється відповідно до положень Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р. (далі – Конвенція), Протоколів до неї та практики Європейського суду з прав людини (далі – ЄСПЛ), яку українські суди застосовують як джерело права [1, ст. 17]. Однак, незважаючи на спроби привести національне законодавство у відповідність міжнародним правовим актам, їх положення не в повній мірі відповідають одні одним та нівелюються при застосуванні запобіжних заходів, до ряду яких, з прийняттям нового КПК України 2012 р., долучено домашній арешт, що застосовується у випадках, коли застава є надто м'яким запобіжним заходом, а тримання під вартою – достатньо суворим. Враховуючи те, що домашній арешт за своєю природою є більш гуманним запобіжним заходом, ніж тримання під вартою та слугує альтернативою триманню під вартою, практика його застосування вказує на систематичність порушень прав підозрюваного, обвинуваченого, а також звернень громадян до ЄСПЛ за їх захистом.

Проблемні питання реалізації прав людини при застосуванні запобіжних заходів досліджували Аленін Ю. П., Грошевий Ю. М., Нор В. Т., Пилипчук П. П., Погорецький М. А., Тертишник В. М., Тищенко О. І., Трунова Л. К., Удалова Л. Д., Хабло О. Ю., Шибіко В. П., Шило О. Г. та інші вчені-науковці. Між тим, незважаючи на вагомий внесок в розробку теоретичних засад, наявні недоліки слідчої та судової практики, прогалини у нормах різних нормативних актів, які негативно впливають на дотримання прав учасників кримінального процесу, вбачається необхідність у правовому аналізі практики застосування домашнього арешту крізь призму правових позицій міжнародної спільноти та практики ЄСПЛ.

Застосування домашнього арешту передбачає відчутне втручання у приватне життя підозрюваного, обвинуваченого, покладаючи на нього заборону залишати житло цілодобово або у певний період доби, а також один або декілька обов'язків, які він повинен виконувати [2, ст. 181]. Варто зазначити, що механізм вибору повної чи часткової заборони залишати житло, потребує певних доопрацювань, до того ж, прокурор або слідчий за погодженням прокурора, у клопотанні про застосування домашнього ареш-

ту повинен вказати вид заборони, який він вважає за доцільний та підтвердити вказане належними доказами.

Сутність домашнього арешту, як зазначають Л. Д. Удалова та О. Ю. Хабло, полягає в тому, що: «за наявності достатніх підстав для обрання підозрюваному, обвинуваченому запобіжного заходу у вигляді домашнього арешту за рішенням слідчого судді, суду встановлюються обмеження, пов'язані з його ізоляцією у житлі, чим обмежується його свобода пересування поза межами житла» [3, 178]. Трунова Л.К. сутність домашнього арешту зводить до наступного: «домашній арешт полягає в обмеженнях, пов'язаних зі свободою пересування обвинуваченого, підозрюваного, а також в забороні спілкуватись з певними особами, отримувати і відправляти кореспонденцію, вести переговори з використанням будь-яких засобів зв'язку» [4, с. 49]. Як бачимо, із самої сутності домашнього арешту впливає його направлення на обмеження прав особи для досягнення мети кримінального провадження. До того ж, існує проблема, пов'язана з житлом підозрюваного, обвинуваченого. Так, наприклад, житло може виявитись не придатним для проживання, що може сприяти згубному впливу на здоров'я. Так, згідно рішення ЄСПЛ у справі “Калашников проти Росії” [5, п.98], враховуючи вище викладене, встановлено порушення ст.3 Конвенції та, як наслідок, недоречність застосування домашнього арешту за вказаних обставин, бо вбачається приниження гідності особи і застосовані заходи примусу є доволі жорстокими, що спонукає особу до певного роду страждань. Уточнення також потребує саме поняття житла в контексті обрання домашнього арешту як запобіжного заходу, оскільки вітчизняне законодавство трактує його як будь-яке приміщення, а варто акцентувати увагу саме на тому, щоб приміщення було жилим, оскільки відбуття домашнього арешту в службових приміщеннях або ж офісах, навіть якщо вони пристосовані для проживання в них, є недоцільним.

За ступенем суворості домашній арешт, у межах норм Конвенції, отожднюється з позбавленням свободи у значенні ст. 5. Вказане підтверджується рішенням у справі “Вітторіо і Луїджи Манчині проти Італії” яким зазначено, що як домашній арешт, так і тримання під вартою мали за мету позбавлення свободи заявників в силу пп. “с” п.1 ст.5 Конвенції [6]. Варто зазначити, що свобода людини може бути обмежена у виняткових випадках, а саме: у разі законного ув'язнення, арешту або затримання [7, п.1]. Щоб гарантія свободи мала сенс, будь-яке її обмеження має бути винятковим, обґрунтованим і тривати не більше, ніж це необхідно. Обмеження права на свободу не має ставати нормальним явищем, навпаки, – воно має допускатись в разі крайньої необхідності, якщо іншим шляхом неможливе виконання завдань кримінального провадження й тільки за наявності законної мети та підстав, визначених у КПК України [5].

Варто зазначити, що досвід США стосовно введення градації форм обмеження свободи підозрюваного, обвинуваченого при застосуванні домашнього арешту є вдалим для запозичення в силу неврегульованості даного питання в українському кримінальному процесуальному законодавстві.

Передбачається три рівні суворості відбування домашнього арешту:

- 1) м'який – заборона залишати житло в певний період доби;
- 2) середній – обов'язок постійно перебувати в межах житла, окрім заздалегідь обумовленого періоду відвідування за нагальної потреби учбової або медичної установи, місця роботи;
- 3) суворий – цілодобове перебування у межах житла.

Така градація сприятиме встановленню стосовно підозрюваного, обвинуваченого чіткого рівня суворості, враховуючи ризики та обставини кримінального провадження в кожному конкретному випадку. Дану класифікацію можна було б доповнити найменш м'яким видом – зобов'язанням не міняти місця проживання та виїжджати з населеного пункту без відома слідчого, а також повідомляти слідчі органи про графік пересування та обумовлені роботою факти і періоди відсутності в житловому приміщенні.

Вважаємо за необхідне на законодавчому рівні закріпити такі форми домашнього арешту, та чітко юридично визначити щодо кожного за них підстави, умови та процедури їх застосування.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі повинні стосуватись більш детального вивчення практики ЄСПЛ щодо забезпечення прав учасників кримінального процесу та запозичення досвіду провідних держав зарубіжжя для вдосконалення вітчизняного процесуального законодавства.

Список використаних джерел:

1. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини : Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2006. №30. ст.260.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13 квіт. 2012 р. № 4651-17. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
3. Коваленко В. В., Удалова Л. Д., Письменний Д. П. Кримінальний процес : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2013. 544 с.
4. Трунова Л. К. Домашний арест как мера пресечения. Российская юстиция. 2002. № 11. С. 49–50.
5. Справа “Калашников проти Росії”: рішення ЄСПЛ від 15.07.2002 р. ВРУ: офіц. веб-портал. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/980_057.
6. Справа “ Вітторіо і Луїджи Манчині проти Італії ”: рішення ЄСПЛ від 02.08.2001. URL:http://www.rrpoi.narod.ru/echr/anouther_3/vittorio_and_luigi_mancini.htm.
7. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 04.12.1950 р. Офіційний вісник України. 1998. № 13. С. 270.
8. Тертишник В. М. Науково-практичний коментар Кримінального процесуального кодексу України. Вид. 15-те, доповн. і перероб. К.: Правова Єдність, 2018. 854 с.

НЕДОЛІКИ ВИКОНАВЧОГО ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВАХ ПРО АДМІНІСТРАТИВНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

Летучий В. І.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Ліпинський В. В.)

У наш час притягнення окремих осіб до адміністративної відповідальності є засобом, за допомогою якого здійснюється виправлення поведінки останніх для покращення рівня регулювання відносин у суспільстві. Одним з важливих чинників дієвості відносин, які виникають з приводу притягнення осіб до адміністративної відповідальності, є ефективний механізм виконання адміністративних стягнень.

Окремим питанням виконавчого провадження у справах про адміністративні правопорушення присвячено праці Рекуненко Т. О., Ліпинського В. В., Григоришина О. М., Суходольського А. Ю. та інших.

Статтею 1 Закону України «Про виконавче провадження» встановлено, що виконавче провадження як завершальна стадія судового провадження і примусове виконання судових рішень та рішень інших органів (посадових осіб) - сукупність дій визначених у цьому Законі органів і осіб, що спрямовані на примусове виконання рішень і проводяться на підставах, у межах повноважень та у спосіб, що визначені Конституцією України, цим Законом, іншими законами та нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до цього Закону, а також рішеннями, які відповідно до цього Закону підлягають примусовому виконанню [1].

Як зазначають Григоришин О. М. та Суходольський А. Ю., «залежно від конкретного виду адміністративного стягнення провадження з виконання постанови мають певні особливості. Постанова про винесення попередження вважається виконаною з моменту її оголошення правопорушнику органом (посадовою особою), який виніс постанову. Постанова про накладення штрафу вважається виконаною з моменту фактичної сплати штрафу. Наприклад, у разі несплати штрафу в термін, передбачений ст. 307 КУпАП, постанова про накладення штрафу надсилається до відділу Державної виконавчої служби за місцем проживання правопорушника або за місцем знаходження його майна для примусового виконання» [2, 151].

В свою чергу, згідно з ст. 307, 308 Кодексу України про адміністративні правопорушення, штраф має бути сплачений порушником не пізніше як через п'ятнадцять днів з дня вручення йому постанови про накладення штрафу, крім випадків, передбачених статтею 300-1 цього Кодексу, а в разі оскарження такої постанови - не пізніше як через п'ятнадцять днів з дня повідомлення про залишення скарги без задоволення [3].

Отже, аналіз вищезазначеного дозволяє стверджувати, що оскарження особою постанови про накладення адміністративного стягнення у вигляді штрафу зупиняє її примусове виконання до розгляду відповідної скарги.

В контексті цього важливими є висновки Рекуненко Т. О., яка зазначає, що «по-перше, виконання покарань за адміністративні правопорушення варто зарахувати до самостійного провадження – виконавчого, яке в ра-

зі виникнення вирішує свої індивідуальні завдання, відмінні від завдань, які розв'язуються провадженням у справах про адміністративні правопорушення; по-друге, виконавче провадження у справах про адміністративні правопорушення, як і норми адміністративного процесу, є вторинним щодо матеріальних адміністративних норм і слідує лише після провадження у справах про адміністративні правопорушення» [4, 171].

Тобто механізм притягнення до адміністративної відповідальності не врегульований, а тому на практиці не працює належним чином, оскільки фактично уповноважені на виконання постанов про адміністративні правопорушення посадові особи зазвичай не перевіряють наявність судового провадження щодо оскарження спірної постанови та відкривають виконавчі провадження всупереч вимогам чинного законодавства.

Так, як слушно зазначає Ліпинський В. В.: «Адміністративна відповідальність реалізується шляхом застосування до винних осіб адміністративних стягнень, тобто у своїй сукупності вони й становлять систему заходів адміністративної відповідальності» [5, 37].

Однак при цьому важливо, щоб існував врегульований механізм притягнення осіб до адміністративної відповідальності за допомогою якого особи, які не порушили законодавства про адміністративні правопорушення, жодним чином не піддавалися протиправним обмеженням їх прав та свобод внаслідок відкриття відповідних виконавчих проваджень.

Вирішити зазначену проблему пропонується наступним чином.

По-перше, шляхом покладання обов'язку на посадових осіб, що уповноважені організувати й забезпечувати виконання постанов про адміністративні правопорушення, здійснювати моніторинг як відкритих проваджень стосовно оскарження постанов про накладання адміністративного стягнення, так і взагалі подання відповідних скарг, з заборонаю відкривати виконавчі провадження у випадку наявності таких до того часу, коли у відкритті судового провадження або задоволені скарги буде відмовлено.

По-друге, необхідно встановити адміністративну відповідальність за невиконання такого обов'язку з зазначенням такої санкція як позбавлення права займати відповідні посади протягом тривалого строку, а у випадку повторного порушення взагалі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про виконавче провадження» від 02 червня 2016 р. № 1404-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1404-19> (дата звернення: 14.10.2019 року).

2. Григоришин О. М. Етапи виконання постанов про накладення адміністративних стягнень / О. М. Григоришин, А. Ю. Суходольський // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: Юридична. 2013. – № 2. – С. 145–155 .

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07 грудня 1984 р. № 2584-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення: 14.10.2019 року).

4. Рекуненко Т. О. Виконавче провадження у справах про адміністративні правопорушення / Т. О. Рекуненко // Підприємництво, господарство і право. Сер.: Адміністративне право і процес. 2019. – № 5. – С. 140–174.

5. Ліпинський В. В. Щодо визначення сум витрат у справах про порушення митних правил та їх відшкодування в митних органах України / В. В. Ліпинський // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Право. 2012. – № 1. – С. 37–41.

ПРАВО НА БЕЗПЕЧНЕ ДЛЯ ЖИТТЯ І ЗДОРОВ'Я ДОВКІЛЛЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Толстенкова О. І.

Людство є частиною екологічної системи: користується природними ресурсами, цілком залежить від стану екології, має екологічні права та обов'язки, з реалізацією яких пов'язана його екологічна безпека. Тому важливим є дослідження механізмів національного і міжнародного права, спрямованих на вирішення проблем у сфері екології та забезпечення дотримання екологічних прав і обов'язків людини як соціально-біологічної істоти.

До права на безпечне для життя і здоров'я довкілля та інституту екологічної безпеки у своїх наукових працях зверталися такі вчені-правознавці, як Ю. С. Шемшученко, В. І. Андрейцев, А. П. Гетьман, Ю. Л. Власенко, Т. В. Грушкевич, Ю. А. Краснова, М. В. Шульга, Г. В. Анісімова, С. М. Кравченко та інші.

У ст. 50 Конституції України [1] та в ст. 9 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [2] проголошено право кожного на безпечне для життя та здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Даному праву відповідає закріплений у ст. 16 Основного закону обов'язок держави щодо забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, а також подолання наслідків Чорнобильської катастрофи.

Уперше право на життя в сприятливому навколишньому середовищі було закріплено в Стокгольмській Декларації (1972 р.), відповідно до якої воно ґрунтується на відповідальності людини за охорону і покращення стану навколишнього середовища перед теперішніми та майбутніми поколіннями. Право кожної людини на безпечне для здоров'я і життя природне середовище знайшло своє відображення в інших міжнародних актах: Заключному акті Наради з безпеки та співробітництва в Європі 1975 р., у Конвенції «Про транскордонне забруднення повітря на великі відстані» 1979 р., у Резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Про історичну відповідальність держав за збереження природи Землі для теперішнього і майбутніх поколінь» 1981 р., Програмі дій на XXI століття (матеріали всесвітнього екологічного форуму в Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Матеріалах всесвітнього саміту з екологічних проблем усієї спільноти 2002 р. [3, 174].

Завдяки цим та багатьом іншим документам Україна приєдналася до світової програми із збереження біосфери і цивілізації й бере активну участь у міжнародному співробітництві в галузі охорони природи.

Погоджуючись з Ю. С. Шемшученком Т. В. Грушкевич наголошує, що концепцію права людини і громадянина на безпечне навколишнє природне середовище більш ґрунтовно відображено в сучасному національному законодавстві, ніж у міжнародному праві. Тому вчені висловлюють пропозиції про доповнення Європейської конвенції з прав людини факультативним протоколом про право людини на безпечне (здорове) навколишнє середовище, а також необхідність безпосереднього закріплення цього права та інших екологічних прав в документах загальносвітового значення [4, 137].

В науковій літературі крім права на безпечне для життя і здоров'я довкілля зустрічаються і інші формулювання, наприклад, «право на здорове та сприятливе навколишнє середовище», «право на сприятливий стан навколишнього природного середовища», «право на життя у сприятливих природних умовах», «право на безпечне та здорове навколишнє середовище» тощо. Погодимось з Т. В. Грушкевичем з приводу нормативно-правової уніфікації зазначених понять: найдоцільніше ввести в нормативну базу лаконічну і оптимальну назву цього права, якою оперує більшість науковців - «право громадян на екологічну безпеку» [4, 138].

Розглядуване право пов'язане з низкою конституційних прав людини і громадянина, зокрема, з правом на життя, до змісту якого багато дослідників відносить безпечні умови існування. Прямим є зв'язок між якістю природного середовища і можливістю людини жити повноцінним життям. Неможливо заперечувати зв'язок між правом на охорону здоров'я та правом на екологічну безпеку. Істотним фактором, що впливає на здоров'я населення, є екологічна ситуація, яка у нашій країні ускладнена наслідками аварії на Чорнобильській АЕС та постійними викидами промислових підприємств.

Таким чином, суб'єктивне право на безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище (право на екологічну безпеку) - це закріплені законодавством і забезпечувані державою можливості суб'єкта: а) проживати в такому середовищі, яке не спричиняє шкоду здоров'ю; б) користуватись для задоволення своїх життєво необхідних фізичних і духовних потреб безпечними природними благами; в) вимагати від держави, від інших осіб виконання та дотримання вимог екологічної безпеки; г) у випадку їх порушення, – звертатись за захистом порушеного права до компетентних органів [5, 59].

Чіткі критерії безпечності та небезпечності природного середовища, закріплені в законодавчих актах, допоможуть реалізовувати право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та сприятимуть його захисту.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 р. Відомості Верховної Ради. 1991. № 41. Ст. 546.

3. Даценко О. Ф. Правові засоби забезпечення реалізації права громадян на безпечне для життя і здоров'я навколишнє середовище. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Юридичні науки. 2016. – Вип. 5. – Т. 1. – С. 173–177.

4. Грушкевич Т. В. Теоретико-правова характеристика права на безпечне для життя і здоров'я довкілля. Право і суспільство. 2015. – № 4. – Ч. 4. С. 136–143.

5. Краснова Ю. А. Юридична природа екологічної безпеки. Юридичний науковий електронний журнал. 2017. – № 4. С. 57–60.

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Баклан А. О.

(Науковий керівник – д.іст.н., професор Колесников К. М.,)

Найбільший інтерес викликає модель реформування та діяльності правоохоронної системи Польщі. І це в першу чергу пов'язано із спільним історичним минулим з Україною, схожістю функціонування правоохоронних інститутів, ментальності та свідомості громадян.

Правову основу діяльності польської поліції складають спеціальний закон «Про поліцію» від 06.04.1990 р., і низка підзаконних нормативно-правових актів.

Коло завдань польської поліції є досить широким, так, відповідно до п. 2 ст. 1 Закону Польщі «Про поліцію» від 06.04.1990 р. до них належить: охорона життя і здоров'я людей, майна, перед незаконними замахами; охорона публічної безпеки та порядку, забезпечення спокою в громадських місцях та у засобах громадського транспорту і публічної комунікації, в дорожньому русі та на водних шляхах, призначених для повсякденного користування та ін. [1].

Поліція також реалізує завдання, що виникають з міжнародно-правових договорів на засадах, які в них визначені. Завдання поліції містять також окремі закони, що торкаються проблем забезпечення публічної безпеки («Про безпеку масових заходів» від 20.03.2009 р.).

З приводу діяльності органів прокуратури, зазначимо, що функції прокуратури Польщі на відміну від вітчизняної, не визначені Конституцією. Статус прокуратури Республіки Польща визначається Конституцією та Законом Про прокуратуру від 20.06.1985 р.

До складу органів прокуратури Польщі входять генеральна прокуратура, апеляційні прокуратури, регіональні прокуратури і військові прокуратури, прокурори Інституту національної пам'яті – Комісії переслідування злочинів проти польського народу. Крім того, функціонує національна рада прокуратури, яка надає консультації відносно законів про кримінальне переслідування, заслуховує інформацію генерального прокурора про діяльність органів прокуратури, обирає кандидата на посаду генерального прокурора [2].

Для завдань щодо забезпечення верховенства закону і судового переслідування злочинів прокуратура наділена такими повноваженнями: нагляд за попереднім розслідуванням в кримінальних справах і підтримання державного обвинувачення в судах; участь у цивільних та кримінальних справах і подання в судовому процесі по цивільних справах з питань порушених трудових або суспільних гарантій; вжиття заходів визначених законом для точного та однакового застосування закону в судовому процесі, при притягненні особи до адміністративної відповідальності, та іншому процес та ін. [3].

З вищенаведеного констатуємо, що польська правоохоронна система сформована на основі міжнародного досвіду функціонування правоохоронних моделей, із використанням свого, особливого, підходу.

Список використаних джерел:

1. Статус поліції: міжнародні стандарти і зарубіжне законодавство / За заг. редакцією. О. А. Банчука. – К. : Москаленко О. М., 2013. – 588 с.

2. Білас А. І. Реформи правоохоронної діяльності Польщі: досвід для України / А. І. Білас // Правові реформи в Україні: реалії сьогодення: тези VII Всеукраїнської науково-теоретичної конференції, присвяченої Дню юриста України (м. Київ, 29 жовтня 2015 р.): [у 2 ч.]. – К. : Нац. акад. внутр. справ, 2015. – Ч. 1. – С. 25–26.

3. Гірич В. До проблеми визначення базових понять у контексті реформування правоохоронних органів [Аналітична записка] // Національний інститут стратегічних досліджень. URL : www.niss.gov.ua/artikles/1153/

АНАЛІЗ КОДЕКСУ УКРАЇНИ З ПРОЦЕДУР БАНУРУТСТВА, ЙОГО ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Шепель І. Д.

(Науковий керівник – Свистун Л. Я.)

18.10.18 р. відбулася визначна подія в сфері процедур банкрутства – прийняття закону, положення якого мають багато новацій у сфері діяльності учасників банкрутних відносин. Проект Кодексу України з процедур банкрутства був поданий від 26.02.2018 р., як зазначається метою якого є підвищення ефективності процедур банкрутства, рівня захищеності прав кредиторів, вдосконалення процедури продажу майна боржника на аукціоні, підвищення рівня виконання контрактів та судових рішень, тощо.

Законопроект викладено у двох книгах: «Книга 1. Корпоративне банкрутство»; «Книга 2. Відновлення платоспроможності фізичної особи». Таким чином, законопроектом передбачається врегулювати відносини щодо відновлення платоспроможності / банкрутства, як юридичних, так і фізичних осіб. Інноваційний закон запроваджує можливість банкрутства фізичних осіб, які не є підприємцями, чого немає в діючому ЗУ "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".[1]

Тож відтепер ініціювати процедуру банкрутства фізичної особи зможуть його кредитори, у разі якщо сума заборгованості буде складати не менше 100 мінімальних заробітних план, що буде підтверджено судом. Тепер громадянин сам може звернутися до суду з заявою про банкрутство, але за умов:

- 1) дохід фіз. особи зменшився на 50 % за умови наявності непогашених заборгованостей.
- 2) особа не може здійснювати погашення боргів через певні обставини
- 3) припинив погашати свої заборгованості у розмірі як 50% місячних платежів упродовж 2 місяців. [2]

Це положення на мою думку удосконалює процедуру банкрутства, ставлячи усіх суб'єктів у рівні умови, згідно з головними принципами права.

За для надання змоги відновлення платоспроможності боржника і відвернення процедури ліквідації підприємства, в світі існує поширене явище, що застосовується в багатьох країнах світу – мирова угода, яка поділяється на два види :

- 1) мораторій (продовження, реструктуризація боргу).
- 2) часткове відпущення боргу

Але в житті чистого виду мирової угоди одного з видів не існує, і країни як правило застосовують змішаний вид. Відтепер і в Україні введено такий процесуальний інститут, як мирова угода. Можливо це внесе позитивні зміни в процесі банкрутства та запобігне процедурі ліквідації підприємств.

Справи про банкрутство матимуть розглядатися господарськими судами за місцем проживання фізичної особи. Аналізуючи нещодавні реформи, що відносяться до об'єднання судів, відтепер вони розташовуються виключно в обласних центрах, це призведе до ускладнення прибуття осіб до суду через значну відстань між судом та місцем проживання громадян.

Доволі сумнівною виглядає норма, за якою господарський суд за клопотанням кредитора або із власної ініціативи може прийняти рішення про тимчасову заборону боржнику без дозволу суду виїжджати за кордон на період розгляду справи в суді. Також дуже скептично треба відноситися до норми, яка визначає що не підлягають реструктуризації чи прощенню (списанню) борги за кредитами, отриманими боржником на відпочинок, розваги, придбання предметів розкоші, а також борги, які виникли з участі боржника в азартних іграх, парі тощо. Це положення є недоречним, адже кожна особа вправі вирішувати як вона бажає розпоряджатися грошима наданими їй в кредит, і повинна мати рівні умови для сприяння погашенню цього кредиту. [3]

Новий Кодекс закладає основи продажу майна за найвищою ціною, забезпечує продаж активів на аукціоні, в тому числі електронному, це дозволить знизити корупційні ризики і зламати схеми, коли боржники викупили свої активи за незначну суму коштів.

Щойно Кодекс набере чинності, втрачає чинність ЗУ "Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів

в іноземній валюті". Проте Кодекс передбачає 5 річний термін для реструктуризації заборгованості за іпотечними кредитами фізичних осіб у іноземній валюті на пільгових умовах. Тож відтепер повертати заборгованість потрібно буде в гривні за курсом Національного банку України на день відкриття справи, а не на момент отримання кредиту.

Багато змін відбулося в інституті арбітражного керуючого, особливо щодо його винагороди, прав та порядку призначення; запроваджено особливості проваджень у справах про банкрутство окремих категорій боржників, зокрема страховиків, фермерських господарств, державних підприємств, інших боржників. Потрібно зазначити, що після набрання чинності Кодексом, подальший розгляд справ про банкрутство буде здійснюватися відповідно до норм Кодексу, незалежно від того, яка була дата відкриття справи, окрім справ про банкрутство, які на момент набрання чинності Кодексом перебуватимуть на стадії санації. Провадження по таких справах буде розглядатися відповідно до Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

Згодом можна стверджувати, що новий кодекс відкриває більше можливостей у процедурі банкрутства, але одночасно з цим має суперечні положення, що мають бути доопрацьовані.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України в редакції від 4 квітня 2018 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
3. Єпіфанова І. М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1 (29). С. 55-63.

ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ РАТИФІКАЦІЇ УКРАЇНОЮ РИМСЬКОГО СТАТУТУ МІЖНАРОДНОГО КРИМІНАЛЬНОГО СУДУ

Завгородня К. Д.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Варава В. В.)

Римський статут, що передбачав створення Міжнародного кримінального Суду – постійно діючого органу міжнародного правосуддя з кримінальних справ, з повноваженнями виносити покарання за найтяжчі види злочину (геноцид, злочини проти людяності, воєнні злочини та злочини агресії), був підписаний ще у 1998 році та набув чинності 1 липня 2002 р. [1].

Держави з різних регіонів світу вже визнали юрисдикцію Міжнародного кримінального суду. Актуальним це питання залишається і для України, яка хоча і підписала Римський статут 20 січня 2000 року, однак досі не ратифікувала його, в тому числі, через питання несумісності національного конституційного права з положеннями цього міжнародного договору. Зок-

рема, Конституційний Суд України дійшов до висновку, що положення абзацу десятого преамбули та статті 1 Статуту, за якими «Міжнародний кримінальний суд доповнює національні органи кримінальної юстиції», не відповідають Конституції України [2].

В той же час, для виконання взятих на себе зобов'язань за Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, в Україні 2 червня 2016 р. було прийнято Закон «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)», відповідно до якого ст. 124 Конституції було доповнено ч. 6: «Україна може визнати юрисдикцію Міжнародного кримінального суду на умовах, визначених Римським статутом Міжнародного кримінального суду». Ця поправка вступила в силу через три роки, 30 червня 2019 р. Аналізуючи публікації та висловлювання різних науковців можна стверджувати, що закріплені у ч. 6 ст. 124 Конституції України положення не вирішують проблему невідповідності Конституції України Римського статуту та прямо не вказують на визнання нашою державою юрисдикції ні Міжнародного кримінального суду, ні юрисдикції у цілому відповідних органів міжнародної кримінальної юстиції або відповідних органів міжнародних організацій, членом або учасником яких є Україна, як це передбачено ч. 5 ст. 55 Конституції України щодо Європейського суду з прав людини [3].

Тож, аргументуючи необхідність ратифікації Статуту Міжнародного кримінального суду, звернемо увагу на такі аспекти. Юрисдикція Міжнародного кримінального суду є лише доповненням до національної юрисдикції і виступає як самостійна тільки в тому випадку, коли національні системи правосуддя не працюють. Відповідно до принципу «комплементарності» Міжнародний кримінальний суд буде діяти лише у тих випадках, коли національні суди не можуть чи не хочуть боротися зі злочинами проти миру і безпеки людства. Зокрема, коли держава не зацікавлена у переслідуванні високопосадовців, або судова система держави зруйнована. Кожна держава повинна брати участь у заходах, спрямованих на подолання безкарності за вчинення тяжких злочинів та захист загально визнаних стандартів прав і свобод людини.

З огляду на це, достатньо суперечливою нам видається позиція деяких науковців, згідно з якою Україна повинна визнати юрисдикцію Міжнародного кримінального суду в порядку *ad hoc*. Наша держава вже двічі визнавала юрисдикцію Міжнародного кримінального суду відповідно до п. 3 ст. 12 Римського статуту *ad hoc*: вперше – 25 лютого 2014 р. щодо злочинів проти людяності, які відбулися на території України у період з 21 листопада 2013 року по 22 лютого 2014 р.; а вдруге – 04 лютого 2015 р. щодо можливого вчинення злочинів проти людяності та воєнних злочинів на всій території України з 20 лютого 2014 р. по теперішній час.

Тобто, всі зобов'язання на себе Україна взяла, а прав, притаманних повноцінному учаснику Римського статуту та члену Міжнародного кримінального суду, не набула. Так, наприклад, Україна не може бути членом Асамблеї держав-учасниць Міжнародного кримінального суду, не має пра-

ва брати участь у виборах Прокурора МКС тощо. Таким чином, де-факто Україна стала «асоційованою учасницею» Римського статуту, оскільки надала Міжнародному кримінальному суду юрисдикцію щодо наймасштабніших злочинів проти міжнародного права, вчинених на її території, але не набула жодного формального статусу перед Судом та не може користуватися ні організаційними, ні процесуальними правами, що надаються Римським статутом державам, які його ратифікували.

Ратифікація Римського статуту дозволить нам на додачу до обов'язків набути необхідних прав повноцінного члена Міжнародного кримінального суду. Отже, єдиним можливим виходом для України видається внесення змін до Конституції, потрібних для ратифікації Римського статуту, що дозволить державі повноцінно скористатися перевагами прийняття юрисдикції Міжнародного кримінального суду. Більш того, на нашу думку, ратифікація Римського статуту Міжнародного кримінального суду не приведе до обмеження суверенітету України в частині кримінальної юстиції, а тим більше, в аспекті переслідування за кримінальні злочини. Навпаки, прийняття юрисдикції Міжнародного кримінального суду, визнання можливості його участі в процесі кримінального переслідування суттєво підвищать дієвість та спроможність вітчизняного кримінального судочинства.

Список використаних джерел:

1. Римський статут міжнародного кримінального суду: Міжнародний документ від 17 липня 1998 р. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_588
2. Висновок Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України про надання висновку щодо відповідності Конституції України Римського Статуту Міжнародного кримінального суду (справа про Римський Статут) від 11.07.2001 № 3-в/2001. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v003v710-01>
3. Перепьолкін С. М. Юрисдикція Міжнародного кримінального суду та її визнання Україною. Вісник Південного регіонального центру Національної академії правових наук України. 2017. – № 10. – С. 243–250.

ПРОБЛЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ, ЩО ЗАВДАНА ВНАСЛІДОК ПОРУШЕННЯ ОСОБИСТИХ НЕМАЙНОВИХ ПРАВ

Жиляєва Я. В.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Мінченко А. О.)

Особливість моральної шкоди полягає в тому, що вона має немайновий характер та може полягати у фізичному болі та/або стражданнях фізичної особи, а також інших негативних наслідках немайнового характеру, які було спричинено внаслідок приниження честі, гідності фізичної особи та ділової репутації фізичної та юридичної особи, а також інших протиправних діянь.

Відповідно Постанови ВСУ від 31.03.1995 р. під моральною шкодою слід розуміти втрати немайнового характеру внаслідок моральних чи фізичних страждань, або інших негативних явищ, заподіяних фізичній чи юридичній особі незаконними діями або бездіяльністю інших осіб [1].

Але, ця дефініція має рекомендаційний характер внаслідок напрацьованої судової практики. У новому Цивільному кодексі України не надано поняття моральної шкоди, тому що неможливо чітко визначити таке оціночне поняття, що справедливо визнається багатьма вченими. Тому в ст. 23 Цивільного кодексу визначено лише способи прояву такої шкоди [2]. Про це також йдеться в постанові Пленуму ВСУ.

Законодавство, що регулює правовідносини в певних галузях, дає визначення стосовно особливостей цих галузей. Так, наприклад, ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає моральну шкоду, як «шкоду, яку заподіяно особистим немайновим правам суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та яка призвела або може призвести до збитків, що мають матеріальне вираження» [3].

Щодо юридичних осіб, то Пленум ВСУ пропонує використовувати термін «немайнова шкода», а не моральна шкода. Хоча роз'яснення Президії Вищого арбітражного суду України від 29 лютого 1996 р. «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з відшкодуванням моральної шкоди» використовує саме термін «моральна шкода» щодо заподіяння юридичній особі порушення її немайнових прав [4].

Це питання викликає багато суперечок, адже відомо, що юридична особа – це неживий суб'єкт, який не може страждати. Це підтверджує те, що в Цивільному кодексі стосовно юридичної особи не вживаються поняття «честь і гідність», а лише «ділова репутація». Деякі вчені вважають законодавчою помилкою можливість юридичної особи вимагати відшкодування моральної шкоди, проте, на сьогодні вони мають таке право.

Порядок відшкодування моральної шкоди теж має певні особливості. За загальним правилом, моральну шкоду відшкодовує заподіювач на користь особи, що має право вимагати такого відшкодування. Заподіювачем моральної шкоди може бути орган державної влади, орган влади АРК, орган місцевого самоврядування, фізична або юридична особи. Однак у випадках, що прямо передбачено законом, заподіювач моральної шкоди та особа, що несе за неї відповідальність, можуть не збігатися, наприклад, за шкоду, завдану державними органами чи їх посадовими особами, відповідальність несе держава Україна. Своєю чергою, особою, що має право вимагати відшкодування завданої їй моральної шкоди, як правило, є особа, якій таку шкоду завдано. При цьому, законом може бути встановлено відповідні обмеження щодо цих осіб, наприклад, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не мають права вимагати компенсації моральної шкоди у справах із захисту честі, гідності та ділової репутації (ст. 49 Закону України «Про інформацію»).

Крім того, на практиці доволі часто виникають питання, що пов'язані з розміром відшкодування моральної шкоди. На жаль, ЦК залишає питання про встановлення розміру відшкодування моральної шкоди без належного правового врегулювання. Передбачено, що моральна шкода відшкодовується грішми, іншим майном або в інший спосіб. Щодо розміру грошового відшкодування моральної шкоди, то законодавець зазначає, що його визначає суд залежно від характеру правопорушення, глибини фізичних та душевних страждань, погіршення здібностей потерпілого або позбавлення його можливості їх реалізації, ступеня вини особи, яка завдала моральної шкоди, якщо вина є підставою для відшкодування, а також з урахуванням інших обставин, що мають істотне значення. А це означає, що при встановленні розміру такого відшкодування ані суд, ані сторони не матимуть жодних законодавчих передумов для його визначення [3].

Таким чином, поняття «моральна шкода» можна вважати міжгалузевим, так як воно існує і на рівні інших галузей права. Це зумовлює різноплановість і неоднаковість визначення поняття «моральна шкода» в різних нормативно-правових актах, адже в кожному законі надається визначення, що підходить до урегульованих ним правовідносин.

Згідно законодавству юридична особа має право вимагати компенсації моральної шкоди, але зважаючи на судову практику, це видається можливим тільки в ситуації приниження її ділової репутації. Тому, доцільно використовувати термін «немайнова шкода» у випадках компенсації моральної шкоди юридичній особі.

Чинне законодавство не містить конкретних способів обчислення моральної шкоди, що породжує виникнення нових спорів. Необхідно розробити принципи мінімальної та максимальної межі визначення розміру оцінки моральної шкоди. Це дасть можливість судам реально оцінити та призначити потерпілому відшкодування моральної шкоди.

Список використаних джерел:

1. Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди: Постанова Пленуму ВСУ від 31.03.1995 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0004700-95>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. – № 40-44 URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Цуркан М.І.: Науковий висновок. Науково-консультативна рада при вищому адміністративному суді України. URL : http://www.vasu.gov.ua/userfiles/file/NKR/Nauk_visnovki/Moralna_shkoda/11Curkan.doc
4. Роз'яснення Вищого Арбітражного Суду України № 02-5/95 від 29 лютого 1996 р. «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з відшкодуванням моральної шкоди». Збірник рішень та арбітражної практики Вищого арбітражного суду України. К.: Українська Правнича Фундація, 1996. № 2 (7). С. 95–97, 184–185.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ МАЙНА ПОДРУЖЖЯ

Корячко Б. В.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Свистун Л. Я.)

Інститут поділу спільного майна подружжя – це досить складна сфера цивільного права в Україні, оскільки на сьогоднішній день суди України усіх рівнів доволі часто виносять рішення в подібних правовідносинах, які подекуди не узгоджуються не тільки між собою, а й з чинними нормами Цивільного кодексу України та Сімейного кодексу України.

Положення, які регулюють право спільної власності подружжя викладені у гл. 26 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) (ст. 355-372) [1], та питання щодо особистої приватної власності окремо кожного з подружжя та їх спільної сумісної власності врегульованні положеннями гл. 7–8 Сімейного кодексу України (далі – СКУ) (ст. ст. 57–59, 60–74) [2].

Майно, набуте подружжям за час шлюбу, окрім речей індивідуального користування, належить дружині та чоловікові на праві спільної сумісної власності незалежно від того, що один з них не мав з поважної причини (навчання, ведення домашнього господарства, догляд за дітьми, хвороба тощо) самостійного заробітку (доходу).

На превеликий жаль, шлюбні відносини між громадянами в нашій країні передчасно добігають кінця з різноманітних мотивів, що в подальшому має наслідком виникнення між подружжям спорів щодо користування та поділу спільно нажитого майна.

Основним питанням є доведення сторонами свого «внеску» в придбання майна. Тобто, належність майна до спільної сумісної власності подружжя визначається не тільки фактом придбання його під час шлюбу, але і спільністю участі подружжя коштами або працею в набутті майна. Застосовуючи ст. 60 СКУ та визнаючи право спільної сумісної власності подружжя на майно, суд повинен установити не тільки факт набуття майна під час шлюбу, але й той факт, що джерелом його набуття є спільні сумісні кошти або спільна праця подружжя.

Тому фактами, які дозволяють надати спірному набутому майну режим спільного майна є: час набуття такого майна; кошти, за які таке майно було набуто (джерело набуття); мета придбання майна, яка дозволяє надати йому правовий режим спільної власності подружжя. Тільки в разі встановлення цих фактів і визначення критеріїв норма ст. 60 СКУ вважається правильно застосованою.

Крім того, при придбанні майна у період шлюбу, але за особисті кошти одного з подружжя, це майно не може вважатися об'єктом спільної сумісної власності подружжя, оскільки є особистою власністю того з подружжя, за особисті кошти якого було придбане майно. Тому, сам по собі факт придбання спірного майна в період шлюбу не є безумовною підставою для віднесення такого майна до об'єктів права спільної сумісної власності подружжя.

Також існують особливості розподілу окремих видів майна, - автомобіля (неподільне майно), будинку (квартири), земельної ділянки, тощо.

При поділі автомобіля суд присуджує це майно одному з подружжя. Як правило на користь того з подружжя, в першу чергу, на кого було зареєстроване, а також хто керує і займається технічним обслуговуванням. Але реєстрація автомобіля на одного з подружжя не надає їм переважного права на нього, так як подружжя мають рівні права на володіння, користування і розпорядження. Також правочини щодо купівлі-продажу автомобіля, звісно, виходять за рамки дрібних побутових, і продаж автомобіля одним з подружжя без дозволу іншого має наслідком подання позовів до суду про визнання недійсним такого правочину.

При поділі земельної ділянки суд враховує техніко-юридичні умови, тобто кількість власників, розмір ділянки та частка власності одного з подружжя. Найчастішим способом врегулюванні спору застосовують продаж ділянки при подальшому солідарному розподілі грошей, або один з подружжя відмовляється від своєї частки права сумісної власності на ділянку і отримує грошову компенсацію.

Щодо поділу бізнесу, то ТОВ (або його частина), засноване одним із подружжя, є окремим об'єктом права спільної сумісної власності подружжя. В який входять всі види майна, включаючи внесок в статутний капітал і майно, виділене з їх спільної сумісної власності. Таким чином, статутний капітал і майно фізичної особи-підприємця, сформовані за рахунок спільної сумісної власності подружжя, є об'єктом їх спільної сумісної власності, отже підлягає розподілу відповідно до чинного законодавства.

Таким чином, аналізуючи вище зазначене, можна зробити висновок, що поділ спільного нерухомого майна між подружжям на сьогоднішній день не є важкою формулою, оскільки цілком вкладається у вищезазначену правову конструкцію, а оскарження правочинів, за якими один з подружжя відчужив об'єкт нерухомого майна без дозволу іншого з подружжя мають досить однорідну, послідовну та чітку судову практику, так як такі правочини потребують нотаріального посвідчення, і надання дозволу іншим з подружжя на здійснення такого правочину також має бути нотаріально посвідченим (ст. 657 ЦКУ; ч. 3 ст. 65 СКУ).

Також юридичний факт розірвання шлюбу ніяким чином не припиняє права спільної сумісної власності на майно, яке було набуто під час шлюбу. Як наслідок, слід пам'ятати, що при вчиненні будь-яких правочинів щодо цього майна (купівля-продаж, дарування, оренда, тощо), згода другого з подружжя на такі дії є необхідною, оскільки в силу вказівки ЦКУ презумпція згоди другого з них на розпорядження майном уже не діє.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Відомості Ради України. 2003. – № 40. – Ст. 356.
2. Сімейний Кодекс Країни: Закон від 10.01.2002 № 2947-III. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 21–22. – Ст.135.

ЗАЯВНИК ЯК СТОРОНА У СПРАВАХ ПРО АДМІНІСТРАТИВНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

Смага Д. О.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Ліпинський В. В.)

На сьогоднішній день, адміністративно-деліктне та кримінальне право як галузі права, тісно пов'язані між собою за своїм змістом. Відмінність адміністративно-деліктного права полягає у спрощеному процесі розгляду справ органами, які мають дискреційні повноваження результатом яких у більшості випадків є накладення штрафу на правопорушника.

У своїй роботі Ліпинський В. В. влучно вказує: «Адміністративна відповідальність у справах про адміністративні правопорушення реалізується шляхом застосування до винних осіб адміністративних стягнень, тобто у своїй сукупності вони й становлять систему заходів адміністративної відповідальності» [1, 37].

Проте на відміну від кримінального права, галузь адміністративно-деліктного права має ряд недоліків та процесуальних прогалин, на які не звертав уваги законодавець протягом більш ніж тридцяти років з дня вступу у силу Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП). Однією із подібних прогалин є відсутність поняття «заявник» у справах про адміністративні правопорушення, на відміну від Кримінального процесуального кодексу України, у якому зазначено, що заявник – це фізична або юридична особа, яка звернулася із заявою або повідомленням про кримінальне правопорушення до органу державної влади, уповноваженого розпочати досудове розслідування, і не є потерпілим [2].

Завальний М. В. у своїй роботі вказує, що приводами до порушення адміністративної справи є: заяви або повідомлення підприємств, установ, організацій, посадових осіб, представників влади, громадськості, громадян (свідків, потерпілих, інших зацікавлених осіб); повідомлення, опубліковані в пресі; безпосереднє виявлення правоохоронними органами ознак адміністративного правопорушення; явка з каяттям.

Під заявами та листами громадян розуміються повідомлення компетентних органів про адміністративний проступок окремими фізичними особами. Форма й спосіб доведення громадянами до цих органів відомостей про проступок не мають принципового значення. Привід існує незалежно від того, яким чином дане повідомлення виражене: в усній чи письмовій формі.

У кожному випадку уповноважені на те органи зобов'язані прийняти первинні відомості про проступок, розглянути їх у межах своїх повноважень й вирішити питання про порушення адміністративної справи й здійснення адміністративного розслідування. Проте важливо, щоб заява так чи інакше була спрямована органам (посадовим особам), уповноваженим розслідувати адміністративні правопорушення [3, 79].

Варто частково погодитись з автором та зауважити, що на відміну від Кримінального законодавства, яке у свою чергу прямо зобов'язує у разі

повідомлення про кримінальне правопорушення орган досудового розслідування не пізніше ніж 24 години внести відомості до єдиного реєстру досудового розслідування (ЄРДР), тим самим розпочинаючи розслідування, адміністративно-деліктне законодавство таких норм не має, тому, письмове або усне звернення особи з приводу вчинення правопорушення, може бути проігнороване з боку органів державної влади.

На сьогодні, подібні звернення регулюються Законом України «Про звернення громадян», у якому зазначено, що органи державної влади, місцевого самоврядування та їх посадові особи, керівники та посадові особи підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, об'єднань громадян, до повноважень яких належить розгляд заяв (клопотань), зобов'язані об'єктивно і вчасно розглядати їх, перевіряти викладені в них факти, приймати рішення відповідно до чинного законодавства і забезпечувати їх виконання, повідомляти громадян про наслідки розгляду заяв (клопотань) [4].

Отже, аналізуючи вищевикладене можна дійти висновку, що процес повідомлення особою (заявником) про вчинення адміністративного правопорушення не є досконалим та законодавчо врегульованим. Для кращого захисту осіб, права яких порушено та осіб, яким стало відомо про правопорушення, законодавцю необхідно приділити увагу даному питанню, а саме внести зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення, тим самим створити гарантії щодо отримання інформації від осіб про вчинення адміністративного правопорушення та всебічного розгляду справи.

Список використаних джерел:

1. Щодо визначення сум витрат у справах про порушення митних правил та їх відшкодування в митних органах України / В. В. Ліпинський // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Право. 2012. – № 1. – С. 37–41. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsup_2012_1%288%29__6
2. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13 квіт. 2012 р. № 4651-VI. URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
3. Завальний М. В. Особливості порушення справи про адміністративне правопорушення / М. В. Завальний // Юридична наука і практика. 2011. № 1. – С. 78-83. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/njj_2011_1_12
4. Про звернення громадян: Закон України від 02.10.1996 р. № 393/96-ВР. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%>

АДМІНІСТРАТИВНО ПРАВОВИЙ СТАТУС ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Кузіна Л. В.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Ліпинський В. В.)

Закон України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992 року, а згодом Закон України «Про громадські об'єднання» від 22 березня 2012 року, інші нормативні акти значною мірою визначили підстави і порядок

легалізації громадських організацій, здійснення нагляду і контролю за їх діяльністю. Разом із тим, діюче законодавство України про об'єднання громадян нині вже не відповідає сучасному стану виникнення і діяльності громадських організацій, поза правовим регулюванням залишилися такі питання, як податкові пільги, фінансування громадських об'єднань. З'ясувалося, що процедура легалізації громадських організацій, як вона врегульована діючим законодавством, дуже складна, дорога і не може сприяти повною мірою реалізації права на об'єднання. Таку саму процедуру повинна проходити і громадська організація, яка ставить перед собою такі, наприклад, цілі, як надання соціальної допомоги незабезпеченим верствам населення за рахунок іноземних грантів, та громадські організації, що утворені як клуби за інтересами.

Актуальність обраної теми також обумовлена ступенем розробки цієї проблеми в науковій літературі. Аналіз законодавства про об'єднання громадян, взаємодії громадських організацій з органами виконавчої влади є необхідною складовою реалізації права громадян на об'єднання, особливо за умов становлення демократії в Україні.

Незважаючи на важливість існування громадських організацій в Україні, вирішення ними проблем суспільного, політичного, соціального значення, на сьогоднішній день відсутні серйозні монографічні дослідження цього правового інституту, його стану, перспектив розвитку. Немає досліджень, які б проводили паралель між відповідністю діючого законодавства про об'єднання громадян і практикою його застосування світовим стандартам і сучасному стану здійснення в Україні реформи адміністративного права.

Громадська організація - це об'єднання громадян для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, культурних, спортивних та інших спільних інтересів. Особливе місце серед громадських організацій посідають: професійні спілки - добровільні неприбуткові громадські організації, що об'єднують громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання), а також релігійні організації - релігійні братства, духовні навчальні заклади, монастирі тощо, що становлять стійкі організаційні утворення із специфічними цілями та конкретними способами їх досягнення (відправлення релігійних культів, релігійних обрядів, релігійної діяльності).

Принципи об'єднань громадян: добровільність, рівноправність їхніх членів, самоврядування, законність, гласність.

Адміністративно-правовий статус об'єднань громадян - це сукупність прав, обов'язків, які реалізуються в адміністративних правовідносинах, що виникають між об'єднаннями громадян і державними органами, органами місцевого самоврядування.

Нормами адміністративного права регулюються питання легалізації об'єднань громадян, контролю за їх діяльністю, відповідальності та припи-

нення діяльності об'єднань громадян. Решта відносин - предмет регулювання норм інших галузей права.

Легалізація об'єднань громадян - офіційне визнання об'єднань громадян, що здійснюється способом їх реєстрації або повідомлення про заснування. Діяльність об'єднань громадян, які не легалізовані або примусово розпущені за рішенням суду, є протизаконною. Тобто за допомогою норм адміністративного права визначається порядок офіційного визначення державою об'єднань громадян й оформлення їх правового статусу. Легалізація об'єднань громадян здійснюється у Державній реєстраційній службі України. Відмова у реєстрації може бути оскаржена до суду. Для легалізації об'єднання громадян його засновники подають заяву та документи, перелік яких визначається законодавством для певних різновидів такої об'єднань.

Не підлягають легалізації, а діяльність легалізованих об'єднань громадян забороняється у судовому порядку, якщо їх метою є: зміна через насильство конституційного ладу і в будь-якій протизаконній формі територіальної цілісності держави; підрив безпеки держави у формі ведення діяльності на користь іноземних держав; пропаганда війни, насильства чи жорстокості, фашизму та неофашизму; обмеження загально визначених прав людини.

Норми адміністративного права визначають засади контролю з боку держави за діяльністю об'єднань громадян з боку органів, що проводять легалізацію, щодо дотримання положень статуту, фінансові та податкові органи - контроль за джерелами та розмірами прибутків, фінансових надходжень, за правильністю та своєчасністю сплати податків, державні інспекції - щодо дотримання вимог галузевого законодавства.

Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок, що норми адміністративного права регулюють створення, існування та діяльність громадських організацій.

Список використаних джерел:

1. Про об'єднання громадян// Закон України від 16.06.1992 № 2460XII: [Електронний ресурс]–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2460-12>.
2. Про громадські об'єднання// Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>.
3. Долгополов А.М. Організаційно-правові питання діяльності громадських формувань з охорони громадського порядку і державного кордону в Україні: «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / А. М. Долгополов. – К., 2007. – 19 с.
4. Пасічник М. В. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.

АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА КОРУПЦІЙНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ, ВЧИНЕНИХ ДЕРЖАВНИМИ СЛУЖБОВЦЯМИ

Федущак Н. Ю.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Літинський В. В.)

Подолання корупції в Україні – нагальна проблема, нерозв’язання якої визначатиме міжнародне становище нашої держави та її політичний імідж у світі, формування і становлення України як незалежної, демократичної і правової держави. Корупція підриває авторитет демократичних інститутів держави, гальмує хід економічних реформ.

Адміністративна відповідальність – це специфічний вид юридичної відповідальності, який виражається в застосуванні уповноваженими державними органами або посадовими особами покарань, встановлених матеріальними нормами адміністративного права, до осіб, які вчинили адміністративне правопорушення.

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти до висновку, що для адміністративної відповідальності характерні такі ознаки:

1. Це один із самостійних видів правової відповідальності;
2. Це специфічна форма реагування з боку держави на певну категорію протиправних проявів;
3. Це один із видів державного примусу;
4. Юридичною підставою для її настання є адміністративний проступок;
5. Засобами реалізації цього виду відповідальності є адміністративні стягнення;
6. Адміністративна відповідальність - це правовідносини між компетентним державним органом (посадовою особою) та порушником, в яких відсутні елементи службового підпорядкування;
7. Правами щодо встановлення цієї відповідальності наділено широке коло державних органів;
8. Це один із важливих адміністративно - правових інститутів;
9. Адміністративна відповідальність реалізується в установлених формах і порядку, які визначені адміністративно - процесуальними нормами;
10. Суб’єктами цієї відповідальності можуть бути як фізичні так і юридичні особи.

В чинному Законі України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р. регламентовано, що корупція - це використання особою, наданих їй службових повноважень чи пов’язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, зазначеній у частині першій статті 3 цього Закону, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов’язаних з ними можливостей [1].

Основними ознаками корупції, що впливають з її законодавчого визначення, є:

1) здійснення корупційної діяльності лише особами, які уповноважені на виконання функцій держави або місцевого самоврядування;

2) безпосередній зв'язок такої діяльності з протиправним використанням вказаними особами наданих їм повноважень;

3) заборона законом такого використання;

4) наявність спеціальної мети - схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей.

5) незаконне одержання особою, уповноваженою на виконання функцій держави, у зв'язку з виконанням таких функцій матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг, у тому числі прийняття чи одержання предметів (послуг) шляхом їх придбання за ціною (тарифом), яка є істотно нижчою від їх фактичної вартості;

6) одержання особою, уповноваженою на виконання функцій держави, кредитів або позичок, придбання цінних паперів, нерухомості або іншого майна з використанням при цьому пільг чи переваг, не передбачених чинним законодавством.

Визначено, що правовою основою адміністративної відповідальності за правопорушення пов'язані з корупцією є Конституція України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, Закони України, Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, міжнародні нормативно правові акти, згоду на застосування яких надано Верховною радою України, тощо. [3]

Основним нормативно-правовим актом, який закріплює адміністративну відповідальність за правопорушення пов'язані з корупцією в Україні є Кодекс України про адміністративні правопорушення.

Таким чином адміністративна відповідальність за корупційні правопорушення – це специфічний вид юридичної відповідальності, який полягає у притягненні уповноваженими на те державними органами, посадових осіб уповноважених на виконання функцій держави та місцевого самоврядування за отримання в особистих цілях, або сприянню в отриманні іншими особами будь-яких матеріальних нематеріальних благ, та за порушення норм антикорупційного законодавства, до адміністративної відповідальності, яка визначена законом.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII (Редакція станом на 01.01.2016) № 1700-VII.

2. Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015 - 2017 роки : постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 265 // Офіційний вісник України від 22.05.2015 — 2015 р., № 38, стор. 108, стаття 1146, код акту 76796/2015

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення документ 80731-10 Редакція від 05.03.2016, підстава 887-19

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

Фелонюк О. А.

(Науковий керівник – к.е.н. Тростянська К. М.)

Сьогодні, коли інформаційно-комунікаційні технології задіяні у всіх сферах життя людства, особливого значення набувають проблеми інформаційної безпеки. В нашій країні існує ціла низка таких проблем у сфері інформаційної безпеки, що мають загальносистемний характер.

Тема захисту і розвитку національного інформаційного простору вже кілька десятиліть є приводом для наукових дискусій. Дискутивним є саме визначення поняття «інформаційна безпека»: зазвичай його трактують як стан захищеності інформаційного середовища, який відповідає інтересам держави, «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави, який виключає можливість заподіяння їм шкоди через неповноту, невчасність і недостовірність інформації, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій або внаслідок поширення законодавчо забороненої чи обмеженої для поширення інформації» (В. К. Гасеський, В. А. Авраменко [1]), і «стан захищеності інформаційного простору, який забезпечує формування та розвиток цього простору в інтересах особистості, суспільства та держави» (О. Г. Додонов [2]). З іншого боку, під інформаційною безпекою розуміють стан захищеності інформації, яка забезпечує життєво важливі інтереси людини (А. А. Тер-Акопов [3]).

Суб'єктами забезпечення інформаційної безпеки України є: Президент України, ВРУ, КМУ, Рада національної безпеки і оборони України, Державний комітет телебачення і радіомовлення України, та інші. Фахівці зазначають відсутність в Україні дієвих інституцій, які б забезпечували інформаційну безпеку країни [4].

Поняття «інформаційна безпека України» присутнє в Конституції України та низці інших нормативно-правових актів, підготовлених і затверджених Верховною Радою, Президентом України, Кабінетом Міністрів, центральними органами виконавчої влади.

Ст. 17 Конституції наголошує, що забезпечення інформаційної безпеки – «одна з найважливіших функцій держави, справа всього українського народу», а Закон України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» проголошує, що «інформаційна безпека є невід'ємною частиною політичної, економічної, оборонної та інших складових національної безпеки».

Доктрина інформаційної безпеки України, яка була підготовлена на виконання Указу Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 21 березня 2008 р. «Про невідкладні заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки України» від 24.04.2008 р. № 377 стала першим вітчизняним нормативно-правовим документом, у якому проголошується особливе місце інформаційної безпеки в системі забезпечення національної безпеки. Окрім того, важливою новацією Доктрини стало чітке виокремлення трьох головних напрямів державної політики

у забезпеченні інформаційної безпеки України: технологічного розвитку, захисту інформації та «інформаційно-психологічного, зокрема щодо ...створення сприятливого психологічного клімату в національному інформаційному просторі» [5].

У ст. 23 «Воєнної доктрини України» прямо вказується, що «здійснення заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки є одним із основних завдань Збройних сил України в мирний час». А в ст. 20 зазначається, що характерними рисами сучасної збройної боротьби, серед іншого, є «зростання ролі і значущості протиборства в інформаційній сфері, використання новітніх інформаційних технологій».

Постанова Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015 р. № 2 «Питання діяльності Міністерства інформаційної політики України», якою затверджено «Положення про Міністерство інформаційної політики України» носить суто політичний характер задля протидії інформаційній пропаганді Російської Федерації на території України і не враховує все різноманіття інформаційної політики України.

Указ Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015 «Про стратегію національної безпеки України» є вторинним по відношенню до Закону України глобального для держави значення «Про національну безпеку України». Його основними положеннями є те, що Стратегія національної безпеки України спрямована на реалізацію до 2020 р. визначених нею пріоритетів державної політики національної безпеки, а також реформ, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованою Законом України від 16 вересня 2014 р. № 1678-VII, і Стратегією сталого розвитку «Україна - 2020», схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5 [6].

У ст. 13 Закону України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 рр.» надається визначення поняття інформаційної безпеки як «стану захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, при якому запобігається нанесення шкоди».

А в Законі України «Про основи національної безпеки України» інформаційну безпеку подано як невід’ємний складник національної безпеки України, визначення цього поняття не наводиться.

Отже, інформаційна безпека одночасно є і станом захищеності інформаційного простору, і процесом управління загрозами та небезпеками, що забезпечує інформаційний суверенітет України; і станом захищеності національних інтересів України в інформаційному середовищі; і суспільними відносинами, пов’язаними із захистом життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави від реальних та потенційних загроз в інформаційному просторі [7].

Список використаних джерел:

1. Захист інформаційних ресурсів в інформаційно-телекомунікаційних системах. – К., 2001.

2. Інформаційні операції та безпека суспільства: загрози, протидія, моделювання: монографія / О. Г. Додонов, В. П. Горбулін, Д. В. Ланде. – К. : Інтертехнологія, 2009. – 164 с.

3. Тер-Акопов А. А. Безопасность человека : Теоретические основы социально-правовой концепции / А. А. Тер-Акопов, Междунар. независимый экон.-политолог. ун-т (МНЭПУ). – М. : Изд-во МНЭПУ, 1998. – 196 с.

4. Укрінформ Інформаційна безпека України: нові загрози і виклики – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2606509-evropa-pocinaetsa-z-tebe-prezentacia-komunikacijnoi-kampanii.html>

5. Конах В. К. Нормативно-правові засади державної політики України у сфері інформаційно-психологічної безпеки / В. К. Конах // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3(24). – С. 152–157.

6. Актуальні проблеми управління інформаційною безпекою держави – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://academy.ssu.gov.ua/upload/file/konf_04_04_2019.pdf

7. Нашинець-Наумова А. Ю. Інформаційна безпека: питання правового регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/18860/1/A_Nashinets-Naumova_monografia_1_FPMV.pdf

ПРАВОВА ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ, ЯК МЕХАНІЗМ ПРОТИСТОЯННЯ «ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Дудченко А. Г.

(Науковий керівник – к.ю.н., доцент Ліпинський В. В.)

Однією з найбільш істотних перешкод економічному зростанню країни та загрозою економічній безпеці держави є наявність тіньової економіки, розширення обсягів котрої справляє деструктивний вплив на економічну безпеку держави та національну безпеку в цілому. Найважливішим принципом формування в Україні цивілізованих ринкових відносин є досягнення економічної безпеки держави, оскільки загроза економічній безпеці – це загроза економічному суверенітету [1].

Однією з головних загроз, які несе в собі тіньова економіка національній безпеці, можна вважати блокування створення ефективних механізмів управління соціально-економічним розвитком. Криза в цій сфері, у свою чергу, стимулює розвиток широкого спектру суспільних проблем [2].

Згідно з Законом України «Про основи національної безпеки України» [3, 35] національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам. Національна безпека є системою оптимізації взаємовідносин між усвідомленими загрозами та ресурсами, що має суспільство для протидії цим загрозам. Загрози для суспільства є завжди, а рівень захищеності від них ніколи не буває максимальним. Тому національна безпека є динамічним засобом досягнення і підтримки балансу між реальними та потенційними загрозами, з одного боку, та здатністю суб'єкта протидіяти їм, з іншого [4].

Головною складовою національної безпеки є економічна безпека. Згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [5] економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави.

Недосконалість законодавства та слабкий контроль за виконанням нормативно-правових актів створюють умови для виникнення адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу та ґрунт для протиправних дій, як з боку державних службовців, так і представників бізнесу.

Сформований правовий нігілізм стає чинником порушення законів, в тому числі відкритого, та є характерною рисою представників влади та великого бізнесу. Корупція в державних та правоохоронних органах сприяє використанню тіньових схем, які несумісні з ефективним функціонуванням державного апарату [7].

Хибне та навмисне банкрутство також залишається поширеною формою відходу від відповідальності за своїми фінансовими зобов'язаннями та є розповсюдженим механізмом перерозподілу державної власності в недержавний сектор. При цьому, умисно спотворюється балансова вартість основних і обігових коштів з метою їх подальшого придбання за заниженою вартістю більш великими фірмами та приватними особами.

В першу чергу, такі протиправні дії спостерігаються щодо тих підприємств, які потенційно є прибутковими або можуть володіти монополією у виробництві продукції (товарів та послуг) як на державному, так і на недержавному рівні.

На жаль, слід констатувати, що механізми державного регулювання, вжиті державою останнім часом щодо виводу тіньових економічних процесів у легальну сферу, не були достатньо дієвими, не мали системного комплексного характеру. З'явилися і поширюються нові тенденції в розвитку сфери тіньової господарської діяльності. Для виконання економічної функції наша держава застосовує різноманітні механізми державного регулювання господарської діяльності, основні з яких визначені в ст. 12 Господарського кодексу України[6, 28].

Але існує і певний позитивний вплив тіньових процесів на економіку країни, а саме: тіньовий сектор наповнює внутрішній ринок конкурентоспроможною продукцією, стримує інфляційні процеси, безробіття тощо. Вважаємо, що тіньову діяльність слід не ліквідувати, її необхідно планомірно виводити в офіційну економічну діяльність. Прискорити цей процес можна завдяки вдосконаленню науково-методичних підходів до оцінювання обсягів тіньової економіки, прогнозування й планування заходів щодо детінізації на основі побудови математичних моделей та їх економетричного аналізу[7].

Отже, тіньова економіка існує в будь-яких економічних системах з державною формою організації суспільного життя, але в різних системах

вона має свою специфіку. Історія не надає прикладів, коли б проведення господарських реформ державною владою та застосування механізмів державного регулювання сприяло легалізації та зменшенню тіньового сектору. Тіньова економіка як частина офіційної економіки займає об'єктивне місце в системі суспільного відтворення. З'ясовано, що під впливом окремих чинників тіньова економіка мала тенденцію до зниження своїх обсягів. Але механізми державного регулювання у сфері впровадження та застосування детінізаційної політики держави не були достатньо дієвими, тому має місце поширення нових тенденцій розвитку тіньової господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кальмук О. Механізми забезпечення економічної безпеки України http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=81077
2. Статкевич М. Тіньова економіка і національна безпека – загрози і способи захисту <http://dialogs.org.ua/ru/project/page7924.html>
3. Про основи національної безпеки України: Закон України, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №39, С.35
4. Гетьманчук М. П. Політологія. Розділ 16. Національна безпека України http://pidruchniki.ws/10310208/politologiya/natsionalna_bezpeka_ukrayini
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ від 02.03.2007 № 60, URL:http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98200&cat_id=32854
6. Озерський І. Місце тіньової економіки у сучасному економічному середовищі Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 6. С. 28
7. Тіньова економіка як об'єкт наукових досліджень.URL: <http://old.niss.gov.ua>].

«ABOUT NATIONAL SECURITY PROBLEMS»

Trostianska Polina

(Rozhdestvenska Iryna, Ph.D., associate professor)

National security concerns are one of the most important, complex, multi-faceted and integral phenomena of social and political life.

National security is a category that characterizes the degree of protection of vital interests, rights and freedoms of the individual, society and state from external and internal threats, or the degree of absence of threats to human rights and freedoms, basic interests and values of society and the state.

Now the sphere of ensuring the national security of the state is in a state of rapid and constant change, and it is intertwined with almost all aspects of the life of society and the functioning of the state. It is this state that has many causes and needs considerable scientific analysis.

From the beginning of the XXI century. the main law of world development was globalization. It is interesting that as a positive phenomenon of social progress, globalization deepens the problems of national security.

Therefore, there is a need for scientific research on national security, taking into account the processes of globalization, since they systematically affect all aspects of the life of the state, society and man and are of great practical importance and must be taken into account in the implementation of public policy. For all countries without exception, this opens up new prospects and, in addition, brings new, great threats. Ukraine also does not stay away from these processes.

Presidential Decree No. 105/2007 “On the National Security Strategy of Ukraine” and the Law of Ukraine “On Fundamentals of National Security of Ukraine” are the main documents that regulate national security issues in Ukraine. But we must consider these documents somewhat outdated and functionally inappropriate.

The global and regional conditions of Ukraine's national security are changing today more than ever, and much of the global threats that were not relevant to Ukraine a few years ago are now a reality.

All national security threats can be divided into internal and external. In fact, global trends, which are potentially a source of threats to national security, have been attributed to external factors.

These include such factors as the intensification of competition between world centers of power, and often violate the rules of international law, apply pressure, there are attempts of states to solve their problems at the expense of others; weakening the role of international security institutions.

Consideration should also be given to the following potential factors that threaten national security, such as the presence of self-proclaimed quasi-state entities in the territories of sovereign states, the emergence of dangerous precedents for the recognition of some of them by other states, which has stimulated regional separatism.

There is also a negative increase in the competition between states about raw material resources for access to them and for controlling the routes of their delivery to consumption markets; an increase in the number of “problem” countries that, despite the requirements of international non-proliferation regimes, seek to seize weapons of mass destruction and their means of delivery; the spread of terrorism, piracy, drug trafficking, illicit trafficking in weapons and nuclear materials, cross-border organized crime, money laundering, illegal migration, human trafficking, cyber threats.

Another challenge to national security is to counteract the information expansion of the most influential and powerful states in the rest of the world, which are expanding their own information boundaries to impose their ideology on the whole of society.

Against this background, it should be noted that, at the present stage of statehood, it is advisable that a real and effective national security policy is

based on a clear account of the essential factors that affect it, knowledge of their basic characteristics and priorities.

Each of these factors influences the state of national security in its own way, which requires their systematic and comprehensive consideration in the process of development of our state, state system in our country, and the immediate elimination of problems and gaps in ensuring national security.

A CONTEMPORARY DEFINITION OF HUMANITARIAN INTERVENTION IN THE TERMINOLOGY OF INTERNATIONAL LAW

Levchuk D., Rozhdestvenska I.

One of the most actual problems of international law is the so-called concept of "humanitarian intervention". It has been actively studied for many years in the Western doctrine of international law, especially in the light of various regional and international conflicts. A new interest in this problem occurred at the end of the last century, in particular, when UN Secretary-General Kofi Annan called on the world community to "responsibility to protect" civilians from the scourge of war in accordance with international law.

In September 2000, the international Commission on intervention and state sovereignty was established, which analysed the source for legitimizing "humanitarian interventions" and submitted the report "Responsibility to protect" (2001) for the consideration of the Secretary-General and the members of the United Nations. International experts reaffirmed the importance of state sovereignty, noting that sovereignty should be interpreted as the responsibility of States to protect populations within their borders. They introduced the concepts of "responsibility to protect" or "R2P" and asked for greater attention to be paid to the interests of war-and violence-affected civilians, which their state or, in the event of its inability or unwillingness, the international community of States is obliged to provide.

Further, I would also like to note the concept of "humanitarian intervention" itself, which is now relevant. The notion of humanitarian intervention is now understood as "the use or threat of force by a state or group of states outside its borders without the consent of the country in whose territory the force is used and aimed at preventing or suppressing large-scale and gross violations of the fundamental rights of non-citizens of States engaged in humanitarian intervention".

In practice, humanitarian intervention really takes many forms: material support by facilitating conditions of the population, aid and sanctions, consisting in a compulsory but non-military pressure aimed at stopping abuses, as well as the direction of the armed forces to protect from mass atrocities against humanity. However, the latter form of intervention is increasingly challenged and refuted in doctrinal disputes.

In continuation, we can consider the concept of the formation of the concept of "humanitarian intervention" and its implementation. At the theoretical

level, the idea of humanitarian intervention was first formulated in 1987 by the founder of the movement "Doctors without borders", the future Minister of Foreign Affairs of France Bernard Kouchner in his book "Le Devoir d'ingérence" ("Duty to intervene"). B. Kouchner insisted that democratic states have the right and even the obligation to interfere in the affairs of other states, regardless of their sovereignty, for the protection of human rights.

The first humanitarian intervention was the NATO military operation against Yugoslavia in 1999. Until that time, the world community either reacted to reports of humanitarian disasters in a limited amount (NATO bombing of Bosnian Serbs in 1994-1995), or did not interfere in the development of events (the interethnic conflict in Rwanda in 1994, which claimed the lives of up to 1 million people). It should be noted that there is no consensus on the extent to which the doctrine of "humanitarian intervention" was enshrined in international law before 1945.

On the one hand, in the first half of the XX century the doctrine was considered in the legal literature as a rule of customary law, which received its consolidation through the repeated practice of States. So, A. Mandelstam in 1923 wrote that by the beginning of the XX century the doctrine of humanitarian intervention won the fight against the rigid principle of non-interference. R. Lillich argued that the doctrine was so well established in customary international law that only certain limitations could be discussed, not its very existence. Jean-Pierre Fontaine expressed the view that before 1945 "humanitarian intervention" was legitimate and, despite the differences in the conditions under which States resorted to the use of force, as well as in the methods of conducting such operations, the principle was widely, if not unanimously, accepted as part of customary international law.

On the other hand, the ambiguity of state practice, particularly with regard to the truth of the humanitarian objectives of intervention, together with the lack of a clear definition of the content of the concept and the limits of its implementation, cast doubt on the customary nature of the tradition of "humanitarian intervention".

Summing up, it can be noted that international activities in the conduct of humanitarian intervention are rather contradictory. On the one hand, humanitarian intervention is an important tool in resolving domestic problems through acts adopted by an international body, namely the UN Security Council, in case of emergency and danger to the civilian population of the country. On the other hand, the invasion of Libya, on the contrary, shows a clear example of a gross violation of the sovereignty of States, although this operation was carried out in order to restore the violated rights and freedoms of the citizens of this country. That is, humanitarian intervention is an armed or unarmed intervention from outside in the internal Affairs of a state, approved by the international community, subject to violation of the rights and freedoms of a person and a citizen located in the territory of that state.

ЕКОЛОГО-РЕСУРСНА СКЛАДОВА ПРОГРАМИ ДІЯЛЬНОСТІ УРЯДУ: ОСНОВНІ ЦІЛІ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Коваль К.Л.

4 жовтня 2019 року було затверджено Постанову Верховної Ради України «Про програму діяльності Кабінету Міністрів України», що містить комплекс пріоритетних цілей, які ставить перед собою Уряд для того, щоб українці жили довше, безпечніше, заможніше та щасливіше. Відповідно до Програми в її основу покладено прогресивну модель оцінки ефективності діяльності Уряду, адже відповідно до неї урядові цілі спрямовані переважно не на покращення абстрактних показників, а на вирішення конкретних проблем людей в різних соціальних ролях та життєвих ситуаціях. Природно, що для досягнення поставленої мети Уряд має вирішити ряд питань, пов'язаних з екологічною безпекою, станом та якістю природних ресурсів, ресурсозбереженням, а також вжити заходів для подолання екологічної катастрофи, на межі якої знаходяться окремі райони Донецької та Луганської областей внаслідок збройного конфлікту, який унеможливує контроль за дотриманням екологічного законодавства та прискорює руйнацію екосистем на Сході України.

Водночас задекларований і проголошений курс на стрімке економічне зростання ставить під загрозу продовження імплементації ідей сталого розвитку та ресурсозбереження в українське законодавство. Окрім цього 18 вересня 2019 року уряд Постановою № 847 вніс зміни до деяких постанов Кабінету Міністрів України та затвердив Положення про Міністерство енергетики та захисту довкілля, відповідно до якого Міністерство екології та природних ресурсів України має бути перейменоване, а Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, в свою чергу, реорганізоване. І хоча практика об'єднання виконання функцій охорони довкілля з іншими напрямками в рамках одного міністерства є досить поширеною у розвинених європейських країнах (так, наприклад, в Великобританії існує Міністерство з питань навколишнього середовища, продовольства та сільського господарства), екстраполюючи цей досвід на сучасні українські реалії, виникає об'єктивне побоювання наявності конфлікту інтересів між відповідними підрозділами Міністерства. Одним з проявів такого конфлікту інтересів може стати необ'єктивність під час проведення стратегічної екологічної оцінки різноманітних програм розвитку в сфері енергетики. Очевидно, що українська економіка та вітчизняне виробництво є ресурсо-орієнтованими та мають своїм пріоритетом важку промисловість, що може призвести до гальмування будь-яких екоfriendly ініціатив та превалювання економічних інтересів над екологічними.

В Програмі діяльності Кабінету Міністрів України на Міністерство енергетики та захисту довкілля покладено досягнення 8 цілей, серед яких 3 пов'язані з енергетикою та енергоефективністю, а 5 – з захистом довкілля.

До останніх належать: українець живе у сприятливому та чистому навколишньому середовищі; українці менше страждають від накопичення відходів; українці більш ефективно та ощадливо використовують природні ресурси; українці зберігають природні екосистеми для нащадків; українець усвідомлює наслідки глобальних змін клімату, вживає заходів для їх запобігання, проте готовий до них адаптуватись. Варто зауважити, що, в цілому, заходи, що передбачаються для реалізації вищезгаданих цілей, є достатньо розгалуженими та, теоретично, спрямовані на розв'язання екологічних проблем, а також мають стати міцним фундаментом для реалізації стратегічного курсу України на набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Так, наприклад, у програмі дій Уряду заплановано пакет законів щодо поводження з відходами, повне впровадження Водної рамкової Директиви ЄС, формування системи моніторингу наслідків для природних екосистем від військових дій на сході України та анексії Росією Криму.

Хоча під час складання чинної програми Уряд намагався дистанціюватися від досвіду своїх попередників та уникати популістських гасел та показників, що не підлягають виміру, можна стверджувати, що все ж таки в вітчизняному правовому полі деякі речі незмінні. Так, наприклад, серед показників ефективності цілі 9.6. «Українці більш ефективно та ощадливо використовують природні ресурси» наведено збільшення доходу від користування та відсотку вилучення корисних копалин при видобуванні, збільшення доходу на використання 1 га земель лісового фонду та збільшення доходу на використання 1 га дзеркала поверхні прісних водойм, проте перелік заходів, які будуть вжиті для досягнення цих абстрактних показників, стоються лише надрокористування, а інші ресурси та питання їх ощадливого використання залишилися поза програмою дій Уряду.

Окремо варто звернути увагу на відсутність будь-якої згадки про необхідність подальшого впровадження екологічної освіти та виховання в рамках цілей або ж показників ефективності діяльності Міністерства освіти та науки. Саме заклади освіти всіх рівнів є основним базисом для прищеплення відповідних цінностей як то дбайливе ставлення до довкілля та розуміння свого місця в системі «людина-природа».

Також показовим є факт, що серед цілей Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства відсутні розвиток та підтримка органічного землеробства, що є неприпустимим в умовах запланованого введення ринку земель сільськогосподарського призначення. Не викликає сумнівів позиція щодо позитивного впливу розвитку органічного виробництва на стан земельних ресурсів, проте в правовому полі все ще спостерігається наявність прогалин: залишаються не прийнятими нормативно-правові акти, передбачені Законом України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який був введений в дію 02 серпня 2019 року.

Враховуючи вищевикладене, варто констатувати, що новою Програмою діяльності Кабінету Міністрів України закладено фундамент для роботи Уряду в напрямку вирішення проблем збереження природних ресурсів та екологічних проблем в цілому. За умови продуктивної співпраці та підтримки задекларованих ініціатив профільними комітетами Верховної Ради України та недопущення свідомого нехтування принципами сталого розвитку задля економічного зростання українське суспільство має шанс наблизитися за якістю життя до європейських країн.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Чухіна А.В.

(Науковий керівник- Кийда Л.І.)

Одним з функціональних призначень інститутів публічного сектора є формування і реалізація державної політики, важливою і невід'ємною складовою якої є національна безпека і оборона.

Метою є у сфері національної безпеки та оборони, унормування структури і складу сектору безпеки і оборони, системи управління, координації та взаємодії його органів, запровадження комплексного підходу до планування у сфері національної безпеки і оборони для забезпечення сталого та ефективного цивільного демократичного контролю над органами та формуваннями сектору безпеки і оборони є визначення механізмів керівництва [2].

Національна безпека – комплекс законодавчих та організаційних заходів, спрямованих на захист суспільства та держави, протидія з корупцією, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, та інших сферах державного управління [3].

Державна політика національної безпеки - це державна політика в цілому, без розкладу її на окремі складові. Правову основу державної політики у сферах національної безпеки і оборони становлять Конституція України та інші закони України, міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також видані на виконання Конституції та законів України інші нормативно-правові акти. Саме такі принципи визначають порядок формування державної політики у сферах національної безпеки і оборони:

- верховенство права, підзвітність, законність, прозорість та дотримання засад демократичного цивільного контролю за функціонуванням сектору безпеки і оборони та застосуванням сили;
- дотримання норм міжнародного права, участь в інтересах України у міжнародних зусиллях з підтримання миру і безпеки, міждержавних системах та механізмах міжнародної колективної безпеки;
- розвиток сектору безпеки і оборони як основного інструменту реалізації державної політики у сферах національної безпеки і оборони[1].

Національними інтересами національної безпеки України є:

- державний суверенітет і територіальна цілісність, демократичний конституційний лад, недопущення втручання у внутрішні справи України;
- сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення;
- інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами [1].

Загрози національній безпеці України та відповідні пріоритети державної політики у сферах національної безпеки і оборони визначаються у Стратегії національної безпеки України, Стратегії воєнної безпеки України, Стратегії кібербезпеки України, інших документах з питань національної безпеки і оборони, які схвалюються Радою національної безпеки і оборони України і затверджуються указами Президента України.

До завдань Служби безпеки України також входить попередження, виявлення, припинення та розкриття злочинів проти миру і безпеки людства, тероризму, корупції та організованої злочинної діяльності у сфері управління і економіки та інших протиправних дій, які безпосередньо створюють загрозу життєво важливим інтересам України.

ПРОБЛЕМИ ЕКСТРАДИЦІЇ В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Лисенко З.А.

(Науковий керівник – Єфімова І. В., к.ю.н.)

На сучасному етапі розвитку нашої держави, за посилення транснаціонального характеру злочинності, дедалі актуальнішим стає питання, пов'язане зі співробітництвом держав у сфері боротьби зі злочинністю. Останніми роками збільшується кількість осіб, обвинувачених у вчиненні злочинів на території окремих держав, які переходять від правосуддя на території зарубіжних країн.

Інститут екстрадиції постійно розвивається і вдосконалюється, і таке співробітництво сприяє розвитку і міжнародних відносин, і кримінального судочинства України.

Низка авторів під екстрадицією розуміють незамінний інструмент, за допомогою якого забезпечується принцип невідворотності кримінальної відповідальності та покарання осіб, які втекли за кордон. Тобто, тут виникає необхідність у міжнародно-правовій допомозі, співпраці, що виявляється у формі багатосторонніх договорів [1].

Передусім зазначимо, що в п. 2 ч. 1 ст. 541 КПК поняття «видача особи» (екстрадиція) тлумачиться як видача особи державі, компетентними органами якої ця особа розшукується для притягнення до кримінальної

відповідальності або виконання вироку. При цьому визначальними є міра та вид покарання, до якого може бути засуджена особа [2].

Виходячи з положень сучасного національного законодавства, екстрадицією є заснований на міжнародних правових актах на законодавстві суверенної держави самостійний інтегративний інститут кримінально-процесуального права, яким регулюється конкретний вид кримінально-процесуальних відносин, а саме передачу однією державою іншій державі особи, яка вчинила злочин, з метою кримінального переслідування, винесення чи виконання вироку.

Серед основних проблемних питань під час досудового розслідування, що стосуються екстрадиції, є: недостатня законодавча урегульованість окремих процедур екстрадиції; відсутність спеціального договору між Україною і деякими державами, де перебувала особа; відсутність належного фінансування екстрадиції; занадто складний і довготривалий процес екстрадиції; невідповідне оформлення або ненадання чи несвоєчасне надання чи необхідних екстрадиційних документів.

Треба зазначити, що використання термінів «передача злочинця» або «видача злочинця» суперечить принципам міжнародного та кримінально-процесуального права, де також існує принцип «презумпції невинуватості». Оскільки відповідно до ст. 62 Конституції України особа вважається невинуватою у вчиненні злочину, доки її вину не буде доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду. [3, ст. 62].

Отже, злочинцем є особа, щодо якої набрав законної сили обвинувальний вирок суду. Видача може поширюватися як на осіб, обвинувачуваних у вчиненні злочину, так і на засуджених. Тому застосування вказаного терміну в усіх випадках, коли мають місце екстрадиційні правовідносини, є таким, що суперечить принципам права, зокрема принципу презумпції невинуватості.

Окремої уваги потребують підстави для затримання осіб, видача яких запитується. Законодавець до підстав затримання таких осіб відніс ті, що передбачені у ст. 208 КПК України, із врахуванням особливостей, встановлених у Розділі IX цього Кодексу (ч. 7 ст. 585). Системний аналіз положень вказаного розділу не виявив жодних особливостей, пов'язаних із затриманням особи, видача якої запитується, окрім передбачених у бланкетній нормі ст. 582 КПК України. Процесуальний закон також не передбачає підстав для повторного затримання і застосування тимчасового арешту, хоча здійснення повторного екстрадиційного арешту на законодавчому рівні передбачено (ч. 13 ст. 584 КПК України).

У розрізі досліджуваної проблеми доречно звернути увагу, що чинний КПК України містить вичерпний перелік підстав для затримання особи. Вони викладені у положеннях статей 207, 208, 519 цього Кодексу. Серед цих підстав немає такої, що передбачає оголошення особи в міжнародний розшук для подальшої і екстрадиції. Як бачимо,

між нормами процесуального закону існують протиріччя в частині підстав та порядку затримання особи, видача якої запитується.

Таким чином, інститут екстрадиції відіграє важливу роль при притягненні особи до відповідальності, що в подальшому впливає і на рівень злочинності і її викритті в суспільстві. Оскільки існує багато недоліків в організації процесу здійснення міжнародного та міждержавного розшуку підозрюваних та їх екстрадиції в Україну, то це питання є дискусійним та потребує ретельного вивчення для забезпечення подальшої наукової розробки.

Крізь розвиток уявлень про принципи права та міжнародні стандарти з прав людини варто системно розглянути проблеми удосконалення інституту екстрадиції, умов і порядку відмови у екстрадиції, реалізації принципу «не видаєш – суди сам», забезпечити баланс приватних і публічних з урахуванням міжнародних стандартів та особливостей національного законодавства, забезпечити чітке юридичне визначення обмежень права на свободу і особисту недоторканість особи в процесі екстрадиції.

Список використаної літератури:

1. Матвійчук О. В. Інститут екстрадиції в Україні через призму комплексності. URL: rusnauka.com > 5._NTSB_2007/Pravo/20355.doc.htm
2. Науково-практичний коментар Кримінального процесуального кодексу України. Зразки процесуальних документів у кримінальному провадженні. Станом на 15 березня 2019 року. [текст] За заг. Ред. Лошицького М.В. – Київ : Видавничий дім «Професіонал», 2019. – 1272 с.
3. Конституція України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
4. Березняк В. С. Тертишник В. М. Екстрадиція як інститут кримінально-процесуального права України: Монографія. Дніпропетровськ: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2010. 432 с.
5. Тертишник В., Тертишник О. Проблеми міжнародного співробітництва у сфері правосуддя: екстрадиція та конфіскація. Юридична Україна. 2003. №6. С. 34-39.

РОЗУМНІ СТРОКИ ЯК ЗАСАДА КРИМІНАЛЬНОГО ПРОВАДЖЕННЯ

Пасічник А.

(Науковий керівник – Єфімова І. В., к.ю.н.)

Під час кримінального провадження кожна процесуальна дія чи процесуальне рішення повинні бути виконані або прийняті протягом розумного строку. Розумні строки вважаються об'єктивно необхідними для здійснення процесуальних дій та прийняття процесуальних рішень. Розумні строки не можуть перевищувати строки, визначені Кримінальним процесуальним кодексом, для здійснення певних процесуальних дій або прийняття окремих процесуальних рішень.

Відповідно до статті 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (Конвенцію ратифіковано Законом України № 475/97-ВР від 17 липня 1997 року) кожен має право на справедливий і публічний розгляд його справи упродовж розумного строку незалежним і безстороннім судом, встановить обґрунтованість будь-якого висунутого проти нього кримінального обвинувачення.

Саме принцип розумних строків, визначений зазначеною Конвенцією, і закладений в положення статті 28 Кримінального процесуального кодексу України та у рішеннях Європейського суду з прав людини, згідно з якими під час кримінального провадження кожна процесуальна дія чи процесуальне рішення повинні бути проведені або прийняті в розумний строк.

Для цього в ряді найбільш фундаментальних питань закон встановлює строки використання окремих установ (наприклад, "термін ухвали слідчого судді про утримання особи під домашнім арештом не може перевищувати двох місяців" - Стаття 181 КПК) або умови досудового розслідування в цілому (наприклад, "Досудове розслідування повинно бути завершене: 1) протягом одного місяця з дня повідомлення особі про підозру у кримінальному правопорушенні; 2) протягом двох місяців з дня повідомлення особі про підозру у вчиненні злочину" - ст. 219 Кримінального процесуального кодексу України).[1]

Щодо загальних термінів провадження, Європейський суд з прав людини визначає, що розумний строк починається з моменту, коли "особі було надано офіційний документ компетентним органом, який звинувачує його у вчиненні кримінального правопорушення" (судові рішення у справі Dewer проти Бельгії, 1980; у справі Eckle проти Німеччини, 1982) і закінчується остаточним рішенням справи, включаючи апеляцію та касаційну скаргу (рішення у справі Dever проти Бельгії, 1980). Враховуючи це, вимога розумного часу стосується також стадії судового перегляду справи.

У справі "Плешков проти України" (рішення від 10 лютого 2011 р.) Відповідно до своєї практики Європейський суд вирішив, що строк провадження, який слід перевірити на відповідність пункту 1 статті 6 Конвенції, розпочався 29 травня 2003 р. і закінчився 24 жовтня 2007 р. Враховуючи обставини цієї справи та судову практику у подібних справах, Суд визнав порушення пункту 1 статті 6 Конвенції у зв'язку з невиконанням національними судами принципу забезпечити розгляд справи у розумний термін.[2]

У справі "Буряга проти України" (заява № 14704/03) Суд встановив, що особі було пред'явлено звинувачення 11 липня 1995 року, а після повернення справи 3 грудня 2007 року до Верховного Суду Україна прийняла остаточне рішення у справі заявника. Суд зазначає, що тривалість провадження у справі заявника становила 10 років та майже 3 місяці і була такою, що порушила вимогу провадження у "розумний термін".[3]

Слід мати на увазі, що важливими для встановлення факту дотримання розумних строків є не лише загальна тривалість провадження, а й виправданість часових витрат на здійснення кожної окремої процедури. Звернувшись до рішення, ухваленого 20 травня 2010 року у справі «Лопатін і Медведський проти України», ми побачимо, що провадження тривало три роки, чотири місяці і дванадцять днів та охоплювало розгляд справи у судах двох інстанцій. При цьому Суд, констатує, що загальна тривалість судового провадження може вважатися виправданою з огляду на складність справи, зазначив, що в даному випадку мав місце період бездіяльності тривалістю більше року, коли справа перебувала на розгляді в суді першої інстанції. Він вказав на те, що Уряд не зміг документально обґрунтувати свої доводи стосовно того, що ця затримка виникла з вини заявника і його адвоката, та зважаючи на те, що факт такого тривалого періоду бездіяльності за обставин, коли необхідна була особлива ретельність у зв'язку з перебуванням заявників під вартою, визнав порушення п. 1 ст. 6 Конвенції [4].

Забезпечення дотримання проведення досудового розслідування у розумні строки законом покладено на прокурора, слідчого суддю (в частині строків розгляду питань, віднесених до його компетенції), а під час судового провадження – на суд (ч. 2 ст. 28 КПК України). Складно залишити поза увагою очевидне питання про те, що в наведеному переліку відсутній слідчий орган досудового розслідування. Адже з огляду на передбачений положеннями КПК України зміст його діяльності саме слідчий фізично здійснює досудове розслідування. При цьому, зважаючи на свої повноваження, він не може розглядатись як безвідповідальний інструмент у руках процесуального керівника. Тому, як слушно зазначає Н.В. Неледва, його необхідно включити до переліку посадових осіб, які повинні забезпечувати розумні строки кримінального провадження [5, с. 240].

Отже, одне з основних місць у переліку засад кримінального провадження посідає засада розумності строків. Будь-яка процесуальна дія або сукупність дій під час кримінального провадження мають бути виконані без не виправданої затримки і в будь-якому разі не пізніше граничного строку, визначеного відповідним положенням Кримінального процесуального кодексу України.

Список використаної літератури:

1. Науково-практичний коментар Кримінального процесуального кодексу України. Зразки процесуальних документів у кримінальному провадженні. Станом на 15 березня 2019 р. За заг. ред. Лошицького М. В. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2019. – 1272 с.
2. Рішення Європейського суду з прав людини у справі у справі «Плешков проти України» від 10 лютого 2011 року № 37789/05 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_673

3. Рішення Європейського суду з прав людини у справі «Буряга проти України» від 15 липня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/974_869

4. Рішення Європейського суду з прав людини у справі «Лопатін і Медведський проти України» від 20 травня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : hudoc.echr.coe.int/.../pdf?...CASE%20OF%%20Ukraine.pdf

5. Неледва Н.В. «Розумність строків» як нове поняття в КПК України / Н. В. Неледва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2013. – № 5. – С. 240–242.

ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ЛУКСОРСЬКОЇ РЕЗОЛЮЦІЇ «ПРО КЕРІВНІ ПРИНЦИПИ ДЛЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ».

Приймаченко Д. Д.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Коломоєць Т. О.)

Діджиталізація економіки є одним з ключових факторів в світовій торгівлі. А формування та розвиток ринку електронної торгівлі в Україні відбувається в період розвитку ринкової економіки та елементів її інфраструктури. Цей етап співпадає із загостренням глобальної конкуренції, монополізацією ринків збуту, стрімким науковим прогресом у сфері комунікацій та інформаційних технологій, що змушує підприємців застосовувати новітні методи здійснення господарської діяльності. Значна частина економіки та бізнесу стають електронними і переміщуються у глобальне середовище мережі Інтернет.

За умови різкого зростання транскордонних переміщень товарів, капіталів, послуг, технологій та інформації, митні органи змушені пристосувати свої традиційні форми та методи діяльності до нових викликів.

В національному законодавстві вже формуються нормативні рамки регламентування комерційних транзакцій, що здійснюються за допомогою електронного обміну даними та інших засобів комунікації і відносяться до сфери електронної торгівлі. Однак правове регулювання здійснення митних процедур щодо товарів електронної торгівлі, що переміщуються через митний кордон України має фрагментарний характер.

Тому, першочерговим завданням на сьогодні є приведення норм чинного митного законодавства до потреб діджиталізованої економіки та його адаптація до відповідних міжнародних актів [1], так як розвиток електронної торгівлі оздоровить економіку, приверне увагу іноземних інвесторів, що призведе до покращення інвестиційного клімату держави та принесе значні фінансові впливання в нашу економіку.

Луксорська Резолюція «Про керівні принципи для транскордонної електронної торгівлі» (далі – Луксорська резолюція) розроблена та прийнята з метою гармонізації та спрощення митних процедур, сприяння розвитку електронної торгівлі, впровадження митних принципів, сформованих Всесвітньою митною організацією.

Таким чином, оформлення участі України у Луксорській Резолюції має відбуватися шляхом приєднання України до Луксорської Резолюції. Як відомо, рішення про приєднання України до міжнародних договорів приймаються щодо договорів, які потребують ратифікації - у формі закону України про приєднання до міжнародного договору, невід'ємною частиною яких є текст міжнародного договору (п.а, ч. 1, ст. 13 Закону України «Про міжнародні договори України» [2]).

Метою Луксорської Резолюції є спрощення та гармонізація митних процедур та правил щодо товарів електронної торгівлі, що переміщуються через митний кордон України.

Луксорська Резолюція, з одного боку, спрямована на стимулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом спрощення та прискорення процедур митного оформлення та митного контролю товарів електронної торгівлі, а з іншого боку – на те, щоб це прискорення та спрощення не заподіяли шкоди інтересам держави та суспільства в частині наповнення доходної частини державного бюджету, захисту внутрішнього ринку тощо.

Вважаємо, що приєднання України до Луксорської Резолюції сприятиме розвитку офіційних відносин між національною митною адміністрацією та бізнесом, подоланню закритості митного регулювання та стимулюватиме спільну роботу в частині удосконалення митного законодавства та практики його застосування.

Таким чином, приєднання до Луксорської Резолюції надасть можливості:

- налагодити ефективний електронний обмін даними між усіма сторонами, які беруть участь у міжнародному ланцюзі поставок товарів електронної торгівлі (в тому числі й митними адміністраціями інших держав);

- зробити митні процедури передбачуваними, ефективними та прозорими, що в свою чергу сприятиме збільшенню обсягів електронної торгівлі та зменшенню кількості випадків ухилень від сплати мита та інших митних платежів;

- формувати та застосовувати профілі ризиків, які визначають надходження (вантажі) з високим ризиком, що створюють ризики для безпеки та захисту в каналах електронної торгівлі;

- полегшить ідентифікацію природи походження товарів та їх вартості, що дозволить точно і ефективно стягувати мито та інші митні платежі в державний бюджет;

- привести процедури митного контролю та митного оформлення у відповідність до міжнародних стандартів, що сприятиме також і визнанню України як повноправного учасника міжнародної торгівлі.

Також приєднання України до Луксорської Резолюції прискорить процес інтеграції нашої держави до Європейського Союзу, справить позитивний вплив на показники зовнішньоекономічної діяльності та, в цілому, на стан справ у національній економіці.

Список використаних джерел:

1. Resolution of the policy commission of the World Customs Organization on the guiding principles for cross-border e-commerce (Luxor, december 2017). URL : http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/about-us/legal-instruments/resolutions/policy-commission-resolution-on-cross_border-ecommerce_en.pdf?db=web

2. Про міжнародні договори України: Закон України від 29.06.2004 р. № 1906-IV // Відомості Верховної ради України. 2004. № 50. Ст. 540.

ДЕЯКІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Солдатенко О. А., Штирхунова А. Д.

Міжнародне співробітництво є дуже важливим для підтримки балансу у світі і позитивно впливає на розвиток міжнародного суспільства. Але разом з позитивними аспектами є і негативні. Одним із найбільш негативних наслідків є інтернаціоналізація злочинності, тобто поширення її типових ознак та проявів у країнах та регіонах, для яких вони не були характерними. У зв'язку з чим, компетентні органи однієї держави все частіше звертаються по допомогу до компетентних органів іншої держави у ході розслідування злочинів.

Міжнародна правова допомога надається з метою встановлення обставин, які підлягають доказуванню у кримінальному провадженні та забезпечення прав і свобод людини, законних інтересів фізичних і юридичних осіб під час здійснення правосуддя. На сучасному етапі поширення інтернаціональної злочинності необхідна розвинута система міжнародного співробітництва, яка забезпечить законне та обґрунтоване досудове розслідування, розгляд у суді кожного кримінального провадження та виконання інших завдань кримінального судочинства. Саме тому в чинному законодавстві значне місце посідає питання щодо міжнародної співпраці, але у зв'язку з динамічністю соціальних, економічних, політичних, екологічних змін, що відбуваються у суспільстві в епоху розвитку новітніх технологій та підвищенні суспільної небезпечності вчинюваних злочинів існує необхідність вдосконалення українського законодавства, в тому числі у контексті міжнародної практики.

Міжнародне співробітництво під час кримінального провадження полягає у вжитті необхідних заходів з метою надання міжнародної правової допомоги шляхом вручення документів, виконання окремих процесуальних дій, видачі осіб, які вчинили кримінальне правопорушення, тимчасової передачі осіб, перейняття кримінального переслідування, передачі засуджених осіб та виконання вироків. Міжнародним договором України можуть бути передбачені інші форми співробітництва під час кримінального провадження [1].

У випадках, коли обвинувачений чи засуджений у кримінальному провадженні, порушеному на території однієї держави, переховується на

території іншої держави або, коли свідки чи інші учасники кримінального судочинства, чи певні документи, що мають значення для справи знаходяться не на території держави на якій розслідується або розглядається кримінальне провадження з метою виконання завдань кримінального процесу, держави звертаються одна до одної за допомогою про розшук обвинуваченого або підозрюваного, його затримання або взяття під варту, а також про його видачу з метою залучення до кримінальної відповідальності та про вчинення слідчих чи інших процесуальних дій, без яких неможливі досудове розслідування, судовий розгляд або виконання вироку суду.

На нашу думку, це забезпечує принцип рівності всіх перед законом, адже людина, яка вчинила злочин, тим самим порушила закон і за це понесе відповідальність. Призначаючи покарання суд зобов'язаний дослідити всі матеріали кримінального провадження, а також дотримуватись принципу індивідуалізації кримінальної відповідальності, який вимагає, щоб кримінальна відповідальність і призначення покарання були максимально конкретизовані, індивідуалізовані, виходячи із конкретних обставин вчиненого злочину з урахуванням особи винного. Саме тому міжнародна співпраця є важливою складовою об'єктивності кримінального провадження, тому що зі спрощенням процедури перетину кордону злочинець може переховувати певні матеріали кримінальної справи і докази на території іншої країни.

Правовою підставою для міжнародного співробітництва України є двосторонні та багатосторонні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Міжнародні договори можуть стосуватись як питань протидії певним різновидам злочинів, які мають транснаціональний характер (торгівля людьми, легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом), та можуть стосуватись особливостей певних різновидів міжнародної правової допомоги (переїняття кримінального провадження). Крім того, існують загальні конвенції, спрямовані на регулювання основних аспектів надання правової допомоги. Деталізація цих аспектів у національному законодавстві сприяє належному виконанню Україною її міжнародних зобов'язань [2].

В Кримінальному процесуальному кодексі України міжнародна правова допомога визначається як проведення компетентними органами однієї держави процесуальних дій, виконання яких необхідне для досудового розслідування, судового розгляду або для виконання вироку, ухваленого судом іншої держави або міжнародною судовою установою [3].

Згідно зі ст. 2 Європейської конвенції про взаємну допомогу у кримінальних справах від 20 квітня 1959 р. у допомозі може бути відмовлено:

а) якщо прохання про надання допомоги стосується правопорушення, яке, на думку запитуваної сторони, є політичним правопорушенням, правопорушенням, пов'язаним із політичним правопорушенням, або податковим

б) якщо запитувана сторона вважає, що задоволення прохання може зашкодити суверенітету, безпеці, громадському порядку або іншим суттєвим інтересам її країни.

В той же час, статтею 557 КПК України передбачено, що за відсутності міжнародного договору України у виконанні запиту повинно бути відмовлено, якщо:

1) виконання запиту суперечитиме конституційним засадам чи може завдати шкоди суверенітету, безпеці, громадському порядку або іншим інтересам України;

2) запит стосується правопорушення, за яке в Україні стосовно тієї самої особи судом прийнято рішення, яке набрало законної сили;

3) запитуюча сторона не забезпечує взаємності у цій сфері;

4) запит стосується діяння, яке не є кримінальним правопорушенням за законом України про кримінальну відповідальність;

5) є достатні підстави вважати, що запит спрямований на переслідування, засудження або покарання особи за ознаками її раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками;

6) запит стосується кримінального правопорушення, яке є предметом досудового розслідування або судового розгляду в Україні [1].

Причини відмови повинні пояснюватись, безпідставна відмова не допускається. До цього зобов'язує ст. 19 Європейської конвенції про взаємну допомогу. Таким чином, будь-яка відмова у наданні взаємної допомоги має бути вмотивована, а також повинні вказуватись умови за яких можливий повторний розгляд запиту. На нашу думку, дотримання цієї норми забезпечує об'єктивність та неупередженість процесу розгляду та виконання запиту, а також має антикорупційний характер. Але, існує певна неточність, адже законодавством України передбачено, що навіть якщо запит буде прийнято, то надання міжнародної правової допомоги може бути повністю або частково відкладене, якщо виконання доручення перешкоджатиме досудовому розслідуванню або судовому розгляду, що триває в Україні.

Список використаної літератури

1. Кримінальний процесуальний кодекс / Відомості Верховної Ради України від 08.03.2013 р., № 9-10. – Ст. 88.

2. Часопис цивільного і кримінального судочинства № 6(9) / В. В. Сердюк, Р. Ш. Бабанли: «Загальні засади міжнародного співробітництва при наданні міжнародної правової допомоги у кримінальних справах: процесуальний аспект»

3. Сердюк В. В. Загальні засади міжнародного співробітництва при наданні міжнародної правової допомоги у кримінальних справах: процесуальний аспект / В. В. Сердюк, Р. Ш. Бабанли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Chcks/2012_6/9se.pdf.

ПРАВОВИЙ СТАТУС ПОСАДОВИХ ОСІБ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ УКРАЇНИ

Коломоєць О. К.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Лютіков П. С.)

На сучасному етапі реалізації державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванні тероризму та розповсюдженні зброї масового знищення дуже важливим є дослідження питання правосуб'єктності посадових осіб Державної служби фінансового моніторингу (далі – Держфінмоніторинг) [1, 2].

Питанням пов'язаним з вивчення правового статусу Держфінмоніторингу приділяло увагу велика кількість вітчизняних науковців, серед яких: І. М. Гаєвський, С. А. Буткевич, О. Є. Користін, І. Б. Черкаський та інші. Основною метою роботи є аналіз законодавства, щодо визначення структури Держфінмоніторингу, обсягу повноважень посадових осіб, їх статусу в системі служби, а також механізмів реалізації владних повноважень, формування пропозицій щодо вдосконалення законодавства у цій сфері.

В ході проведення дослідження доцільним є тлумачення дефініцій: «посадова особа» та «адміністративна правосуб'єктність», що надає змогу у ширшому розумінні встановити коло суб'єктів, які здійснюють державну політику фінансового моніторингу та визначити обсяг їх повноважень. Оскільки, Закон України «Про державну службу» [3] в якому надавалось визначення поняття «посадова особа» втратив чинність, доречним було б зазначити, що у Роз'ясненні «Щодо застосування окремих положень Закону України «Про запобігання корупції» стосовно заходів фінансового контролю» [5] посадовими особами є працівники юридичних осіб публічного права, які наділені посадовими повноваженнями здійснювати організаційно-розпорядчі чи адміністративно-господарські функції. Вдалим є наведення Т. О. Коломоєць, П. С. Лютіковим визначення поняття «адміністративна правосуб'єктність», як здатність юридичної особи мати закріплені адміністративно-правовими нормами суб'єктивні права та суб'єктивні обов'язки, а також здатність своїми діями набувати та реалізовувати права, створювати для себе або інших суб'єктів обов'язки та здатність юридичної особи нести за порушення адміністративно-правових норм адміністративну відповідальність [7].

В ході дослідження встановлено, що система фінансового моніторингу складається з первинного та державного рівнів. Однак, у Законі [2] вказано лише правовий статус відповідального працівника первинного фінансового моніторингу. Жодним чином, законодавець не наводить визначення поняття «посадова особа» при реалізації повноважень співробітниками державного рівня фінансового моніторингу.

Зазначено тільки наявність повноважень та обов'язків без чіткого розмежування правосуб'єктності посадових осіб Держфінмоніторингу. Окреми-

ми пунктами у Положенні [1] зазначено обсяг прав посадової особи, а саме – голови служби. Також, в галузевому законодавстві зазначено лише відповідальність суб'єктів щодо яких проводиться фінансовий моніторинг, однак не вказано за які дії може нести відповідальність посадова особа, яка наділена владними поноваженнями та реалізує державну політику у цій сфері.

Таким чином, можна зробити висновок, що за результатами дослідження, необхідно законодавчо закріпити поняття «посадової особи Держфінмоніторингу» - це працівник, який тимчасово чи постійно здійснює функції вказаного органу, наділений владними повноваженнями щодо виконання організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських функцій визначених у відповідних нормативно-правових актах, який несе відповідальність за порушення норм законодавства. Таке тлумачення необхідно закріпити в законодавстві для більш чіткого розуміння правового статусу, механізмів реалізації повноважень, ролі й місця посадової особи Держфінмоніторингу.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 липня 2015 р. № 537 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF>.

2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванні тероризму та фінансуванні зброї масового знищення : Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1702-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 50-51. – Ст. 2057.

3. Про державну службу : Закон України від 16 грудня 1993 р. № 3723 – XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 491.

4. Про місцеве самоврядування : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97– ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 72.

5. Роз'яснення щодо застосування окремих положень Закону України «Про запобігання корупції» стосовно заходів фінансового контролю : Рішення Національного агентства з питань запобігання корупції від 11 серпня 2016 р. № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rada.gov.ua/uploads/documents/47333.pdf>.

6. Коломоєць Т.О. Адміністративна правосуб'єктність юридичних осіб як основа їх адміністративно-правового статусу: теоретико – правовий аналіз / Т. О. Коломоєць, П. С. Лютіков // Право України. – 2013. - № 3–4. – С. 385–395.

7. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України від 09 грудня 2010 р. № 1085/2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2010.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВОВІДНОСИН ЩОДО ЗГОДИ НА СТАТЕВИЙ АКТ. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ

Макарова С. О.

(Науковий керівник – д.ю.н., професор Тертишник В. М.)

З 11 січня 2019 року набув чинності законодавчі норми щодо змін кримінального законодавства, які журналістами прозвані законами «про згоду на статевий акт», а й отже появилось безліч питань та суперечок. Наразі, постає актуальне питання, щодо закону - закон як спосіб захисту, чи закон як спосіб шантажу.

Існує безліч думок, що ображені жінки будуть використовувати це як спосіб помсти й шантажу.

Однак, насамперед, даний закон створений з метою реалізації положень Конвенції Ради Європи «Про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цим явищем». Цей закон вносить низку змін до сучасного кримінального законодавства, наприклад, змінює підхід до визначення сексуальних злочинів і додатково встановлює окремі заходи проти насильства в сім'ї.

Так в ст. 154 ККУ на відміну від Стамбульської Конвенції не містить застереження про те, що злочином визнається примушування до здійснення акту сексуального характеру з третьою особою (треба так розуміти — не з тим, хто здійснює примушування). При цьому у п. 190 Пояснювальної доповіді до Стамбульської конвенції мета згаданої конвенційної норми вбачається в охопленні сценаріїв, коли правопорушник є не особою, яка чинить статевий акт, а тим, хто примушує жертву вступити в статевий контакт із третьою особою. Цікаво, що різновидом сексуального насильства, поняття якого закріплено в п. 15 ч. 1 ст. 1 Закону України від 7 грудня 2017 р. «Про запобігання та протидію домашньому насильству», визнається примушування до акту сексуального характеру з третьою особою. Відсутність за таких обставин вказівки на третю особу в диспозиції ч. 1 зміненої ст. 154 КК — свідчення непослідовності законодавця в частині імплементації положень Стамбульської конвенції.

Загалом заслуговує на схвальну оцінку і та обставина, що чинна редакція аналізованої кримінально-правової заборони, відображаючи багатоманітність сексуальних практик, відмінних від сексуального проникнення, притаманного складу злочину «згвалтування», дає можливість охопити найрізноманітніші девіантні форми сексуальної поведінки. Йдеться про дії (акти) сексуального характеру, спрямовані на збудження та (або) задоволення статевої пристрасті винуваної особи, які, за загальним правилом, передбачають її фізичний контакт із тілом іншої (потерпілої) особи, але не означають проникнення в це тіло і приблизний (невичерпний) перелік яких (дій, актів) відображено в коментарях до оновленої редакції ст. 153 КК. Водночас остання не позбавлена деяких вад.

Також, до 11 січня 2019 року мова не йшла про зґвалтування жінками чоловіків, згідно з чинною редакцією ст. 152 КК така кримінально-правова оцінка насильницьких посягань жінок на чоловіків виключається, оскільки у таких випадках не відбувається сексуальне проникнення в тіло потерпілого чоловіка. Йдеться про: сексуальне збудження чоловіка і виникнення стану ерекції його статевого органу під впливом тактильної, слухової, зорової, нюхової або смакової стимуляції.

Для диспозиції ч. 1 оновленої ст. 152 КК характерна невизначеність із питання, до тіла якої саме особи (потерпілої, гвалтівника чи обох цих осіб) повинне здійснюватись проникнення для того, щоб вчинене могло кваліфікуватися як зґвалтування. Не містить відповідних застережень і ч. 1 ст. 153 КК. Однак застосування різних способів і методів тлумачення КК, включаючи опрацювання додаткових форм встановлення волі законодавця (зокрема, супровідних матеріалів до законопроекту, згодом ухваленого як Закон від 6 грудня 2017 р.), дозволяє зробити висновок про те, що в ст. 152 КК мається на увазі проникнення в тіло саме і лише потерпілої особи. Подібним чином розмірковує М. Хавронюк, на думку якого основною відмінною ознакою таких злочинів, як зґвалтування та сексуальне насильство, є наявність чи відсутність відповідного проникнення в один з отворів тіла потерпілої особи незалежно від її статі.

Керуючись таким тлумаченням кримінального закону, я пропоную кваліфікувати відповідні дії, вчинювані жінкою за відсутності добровільної згоди потерпілого чоловіка, за ст. 153 КК. Інші дослідники (В. Маркін, Р. Мовчан та ін.), беручи до уваги згадану законодавчу невизначеність і виходячи з того, що проникнення в тіло іншої особи (умовно кажучи, «гвалтівниці») у випадках зазначених посягань відбувається, висловлюються за інкримінування ст. 154 КК. І наразі, складно спрогнозувати, яким чином це питання кваліфікації вирішуватиметься на практиці. У будь-якому разі можна констатувати невинуватість гендерну асиметрію, притаманну оновленому кримінальному закону, оскільки караність сексуального насильства (ст. 153 КК) і, тим більше, примушування до вступу в статевий зв'язок (ст. 154 КК) поступається караності зґвалтування (ст. 152 КК).

При розв'язанні поставленого питання може стати в нагоді зарубіжний досвід. Так, відповідно до одного з рішень Палати у кримінальних справах Касаційного Суду Франції введення палиці в анус іншої особи не відповідає законодавчому визначенню сексуального проникнення та утворює, швидше за все, катування або акт жорстокості. Водночас в іншому рішенні цього ж суду визнається, що подібні дії можуть розглядатися як сексуальне проникнення, якщо мотив, яким керувався той, хто заподіяв шкоду статевій недоторканності жертви, надав цим діям сексуального характеру.

Беручи на озброєння такий підхід, вважаю, що якщо вчинене за спрямованістю умислу немає підстав розцінювати як посягання на статеву сво-

боду чи статеву недоторканість потерпілої особи, то воно має розглядатися як злочин проти здоров'я або волі особи.

Не усім зрозуміле формулювання «Згода вважається добровільною, якщо вона є результатом вільного волевиявлення особи, з урахуванням супутніх обставин» є нічим іншим, ніж дослівним копіюванням абзацу 2 статті 36 Конвенції. Супутніми обставинами є, ймовірно, обстановка й поведінка жертви.

Слід лише зауважити, що більш широка кваліфікація як «секс без згоди» дозволяє притягнути до кримінальної відповідальності одного з подружжя та/або постійних партнерів а також підлеглої особи, у випадках, коли є прямі докази подібних форм насильства, які можуть збиратися самою жертвою, особливо у випадках регулярного знуцання.

Отже, законодавчі зміни норм щодо визначення факту «згоди на статевий акт» має як низку позитивних так і ряд негативних проявів. Як підтвердити згоду на статевий акт, і як себе захистити залишається відкритим. Можливо з часом буде вигадано якийсь пристрій, або смарт-додаток для підтвердження своєї згоди, одна це поки що мрії, а суворі буденні реалії змушують тільки вірити слову.

Список використаних джерел:

1. ЗУ«Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині»
2. Кримінальний Кодекс України
3. КОНВЕНЦІЯ Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами (Стамбульська конвенція). Довідникдлячленівпарламенту. Київ, К. І.С., 2014 р.

Наукове видання

**«ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ
ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ
РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА:
МОЛОДІЖНИЙ ПОГЛЯД»**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

01 листопада 2019 р.

Ч. 1

Видано в авторській редакції

Підписано до друку 31.10.2019.

Ум. друк. арк. 29,44.

Замовлення № 125.

Дніпро: Університет митної справи та фінансів

(Свідоцтво про видавничу діяльність ДК № 6198 від 24.05.2018 р.)

49000, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 2/4

Формат 60×84 1/16.

Облік.-вид. арк. 26,17.

Папір офсетний.

Наклад 100 прим.