

НАУКОВА СПІЛЬНОТА

www.spilnota.net.ua



СОРОК ПЕРШІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ДИСКУСІЇ

ISSN 2522-963X



Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

29 жовтня 2019 р.

**Львів
2019**

Сорок перші економіко-правові дискусії: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. - Львів, 2019.- 129 с.

УДК 330+340 (063)

ББК 65+67я431

ISSN 2522-963X

В збірнику опубліковані доповіді з економічних та юридичних питань, які оприлюднені на сайті www.spilnota.net.ua.

Збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "PIHЦ/RSCI".

Адреса оргкомітету:
79016, м. Львів, а/с 1621
E-mail: spilnota.net.ua@ukr.net

Оргкомітет Наукової спільноти не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язкове.

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами



Караван Наталія Анатоліївна
кандидат економічних наук,
Дніпровський державний технічний
університет

Шумило Катерина Петрівна
Дніпровський державний технічний
університет

МЕТОДИ ВИВЧЕННЯ ВИТРАТ РОБОЧОГО ЧАСУ СПОСТЕРЕЖЕННЯМ

В умовах хімічних виробництв важливе значення має технічне нормування праці. Найбільш вживаними нормами є норма виробництва та норма обслуговування, визначення яких потребує використання інформації щодо використання робочого часу робітника та обладнання. При цьому особливої актуальності набуває метод спостереження, який дозволяє визначити фактичні витрати робочого часу на виконання окремих робіт, операцій та їх елементів; виявити найліпші прийоми виконання кожної роботи; встановити наявні резерви підвищення продуктивності праці. Вибір методу вивчення витрат робочого часу залежить від змісту виробничого процесу, ступеню його механізації та автоматизації, періодичності повторення та тривалості виробничого циклу.

Найбільш вживаним є методом є метод фотографії робочого часу (ФРД). Він використовується з метою: встановлення тривалості та послідовності робіт; виявлення шляхів найліпшого використання робочого часу виконавця та повного завантаження обладнання; визначення фактичної виробітки в одиницю часу; встановлення раціональної організації праці та обслуговування робочого місця. Відповідно до цього методу послідовність та зміст запису елементів витрат робочого часу регламентується листом спостереження, в якому фіксується поточний час виконання елементу, а потім при обробці даних встановлюється його тривалість. Важливо, що індексація витрат робочого

часу повинна проводитися у відповідності до класифікатору. В процесі аналізу по кожному листу спостереження складається угруповання однотипних витрат робочого часу, яке дозволяє встановити сумарну та середню тривалість кожного окремого елементу.

Наступним етапом є складання фактичного балансу робочого часу, в якому по кожній ФРЧ фіксується загальний час кожного елементу робіт та перерв. Усереднена величина тривалості елементу розраховується як середня арифметична декількох значень (бажано трьох та більше). При цьому повинна забезпечуватися умова: загальна тривалість усіх робіт та перерв повинна дорівнювати тривалості зміни.

За даними фактичного балансу по кожній ФРЧ розраховують коефіцієнти, що характеризують рівень використання робочого часу, а саме оперативної роботи, продуктивної роботи й завантаження в цілому. Невисокі значення цих коефіцієнтів свідчать про наявність непродуктивного використання робочого часу. Далі за даними усередненого фактичного балансу складається аналітичний баланс, в якому виконується аналіз часу робіт та перерв з точки зору їх доцільності, здійснюється співставлення фактичних даних з нормативними. На підставі проведеного аналізу здійснюють розробку рекомендацій стосовно можливого скорочення витрат робочого часу. Ці рекомендації знаходять своє відображення в проектному балансу.

При вивченні передового досвіду доцільно використовувати метод хронометражу, який дозволяє виявити кращі прийоми роботи не тільки у робітників, що досягли найвищої продуктивності в цілому, а й у тих хто виконує краще лише їх окремі елементи. Слід зазначити, що до початку хронометражу важливо скласти детальний опис операції. При цьому кількість замірів необхідна та достатня для отримання достовірних даних залежить від тривалості елементів та ступеню стійкості хронометражного ряду.

Таким чином, забезпечення ефективності хімічного виробництва потребує раціонального використання витрат робочого часу. Методи вивчення витрат робочого часу дозволяють сформувати необхідну інформаційну базу щодо доцільності витрат робочого часу на виконання окремих елементів технологічного процесу.

*Кулініч Тетяна Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту організацій,
Національний університет
«Львівська політехніка»*

*Тимчина Юрій Андрійович
магістрант кафедри менеджменту
організацій, Національний
університет «Львівська політехніка»*

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В сучасних умовах невизначеності ринкового середовища України, гострої конкуренції між підприємствами перед ними постає питання забезпечення сталого розвитку на внутрішньому (локальному) ринку та розгляд можливостей виходу на міжнародні (глобальні) ринки збуту продукції. Проте, на світових ринках на вітчизняні підприємства очікує ще більш жорстка конкуренція. Більше того, ці ринки, їх структура та кон'юнктура сформовані протягом тривалого часу існування. І вихід на них нового «гравця» спричиняє критичну ситуацію, яка не задовольняє існуючих конкурентів, які вже відвоювали свої частки ринку. Як наслідок, українське підприємство піддається жорстким атакам з боку іноземних компаній за місце на ринку збуту продукції.

Комерційна діяльність будь-якої юридичної особи спрямована на забезпечення свого стабільного існування шляхом збільшення продаж, в тому числі й за рахунок розширення сегменту збуту, а також на забезпечення зростання чистого прибутку шляхом оптимізації бізнес-процесів, зокрема їх витратних частин [1]. Фактично, управління підприємством та його діяльністю надає йому переваги в частині конкурентоспроможності по відношенню до інших юридичних осіб – «гравців» цього самого ринку [2]. Власне, у даній публікації ставиться завдання розглянути різні аспекти управління комерційною діяльністю, які дають можливість українським підприємствам успішно конкурувати з іноземними компаніями на глобальних ринках збуту пропонованих товарів.

Підприємство, яке виходить на глобальні міжнародні ринки збуту, зустрічається з цілком новим, досі невивченим конкурентним середовищем. На глобальних ринках конкурують не лише окремі юридичні особи, а й капітали країн, які представляють ці підприємства.

Слід також зазначити, що конкуруючі організації різняться своїми фінансовими, технічними, технологічними, маркетинговими, організаційними та іншими можливостями, притаманними країнам, у яких це підприємство вже здійснювало комерційну діяльність [3].

Як ми зазначили вище, основне завдання українських підприємств на глобальних ринках збуту – бути конкурентоспроможним по відношенню до інших подібних компаній за комплексом чинників, що характеризують ситуацію у внутрішньому та зовнішньому середовищі. На нашу думку, конкурентоспроможності можна досягти досконало знаючи себе (внутрішнє середовище) та ринок (зовнішнє конкурентне оточення), куди ми плануємо проникнути. Слід зазначити, що аналізуючи зовнішнє оточення, «в полі зору» потрібно тримати наступні його чинники: світова макроекономіка, середовище цільового ринку збуту, стан реального сектору економіки країни, економічний добробут потенційних покупців, інвестиційний клімат країни (на ринок якої планується вихід), рівень інфляції в ній, «глибина» регулювання її економіки державою тощо.

При аналізі внутрішнього середовища працівники-аналітики виявляють здатність підприємства (його персоналу, бізнес-процесів та ресурсів) протистояти системним компаніям на нових ринках збуту [2]. Все вище описане означає, що власникам та топ-менеджменту підприємства потрібно провести глибокий SWOT-аналіз через призму ринку, на який планується вийти, виявивши власні сильні та слабкі сторони, а також усвідомивши можливості та загрози, які виникнуть перед ним. Причому, в цьому дослідженні та окресленні напрямків діяльності, ми вважаємо, повинні прийняти участь власники юридичної особи, її топ-менеджмент та менеджмент середньої ланки. Всі керівники, які впливають на вироблення стратегії розвитку підприємства повинні приймати участь в цьому аналізі та виробленні сценарних планів його розвитку.

Вкрай важливим, на нашу думку, при виході підприємства на нові глобальні ринки збуту має бути усвідомлення власних слабких сторін. Впевнені, що конкуренти знають наші слабкі сторони в тому чи іншому вигляді. І перше, що вони застосують – це «удар» по цих слабких сторонах, щоб залякати власників і топ-менеджерів та, при можливості, спонукати їх відступити від задуманого плану дій. Знання власних слабких сторін (W) дає можливість підприємству «підготуватися» до атаки по них, а також виробити заходи щодо перетворення їх (W) на чинники, що будуть для нього корисними.

Достатньо уваги, ми вважаємо, варто приділити загрозам (T) ринку, на який підприємство планує виходити. Досконало знаючи «підводні камні» ринку збуту, власники підприємства та його топ-менеджери мають можливість розробити дієві заходи щодо перетворення цих загроз у власні можливості прориву. Фактично, описане вище – це збір інформації щодо

«негативу», який при невмілому управлінні може стати перешкодою щодо освоєння нового ринку збуту, але за умови розробки програми розумних і дієвих заходів щодо їх (Т) нейтралізації, допоможе або зменшити ризик втрат, або навіть переломити ситуацію на протилежну і отримати зиск.

Слід також відмітити, що при такому аналізі, власники та топ-менеджери підприємств знаходять і виділяють чималу кількість раніше не помічених сильних їх сторін та можливостей потенційно цікавого ринку. Слід зазначити, що сильні сторони, це власне, і є той «золотий фонд» підприємства, завдяки якому воно може завоювати відповідні сегменти глобального ринку.

Сильні сторони як правило засвідчують конкурентоспроможність підприємства і переважно спираються на новації у його діяльності. Фактично, тим самим підтверджується теза про те, що підприємство, яке планує виходити на нові глобальні ринки збуту, повинно сповідувати інноваційну стратегію розвитку, тобто застосовувати такий комплекс інноваційних ходів, які дозволять йому вижити і виграти в конкурентній боротьбі.

У підсумку відзначимо, що розробка та впровадження новацій в управління комерційною діяльністю підприємств в умовах міжнародної конкуренції є вкрай важливим аспектом діяльності сучасного українського підприємства, що виходить на глобальні ринки. Слід пам'ятати, що конкурентоспроможність підприємств – це комплексна відносна характеристика, яка потребує постійного оперативного контролю, оскільки перманентно вибивається зі стабільного стану зовнішніми та внутрішніми чинниками. Фактично, конкурентоспроможність на новаціях має бути покладена в основу побудови система розробки та запровадження міжнародної стратегії розвитку підприємств, яка врахуватиме власні особливості їх розвитку і конкурентні переваги, здобуті в умовах глобального ринку.

Література:

1. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник. Львів : Компакт-ЛВ, 2005. 304 с.
2. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Харків : ВД „ІНЖЕК”, 2004. 264 с.
3. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 400 с.

*Лісовий Роман Валентинович
аспірант, Національна академія
статистики, обліку та аудиту*

*Науковий керівник: Малюга Наталія
Михайлівна, доктор економічних
наук, професор, Національна-
академія статистики, обліку і
аудиту*

ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КРИЗА» ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Відповідно до статистичної інформації відображеної на рисунку 1.1 Кількість підприємств з 2006 по 2017 роки, можемо побачити, що в період з 2006 по 2010 роки кількість підприємств невинно зростала, але в період з 2010 по 2011 роки відбулось різке зменшення кількості підприємств. Даний різки спад обумовлений тим, що саме в цей період почали проявлятися наслідки світової кризи 2008 року, а також додалась так звана «Євро-криза» або «Криза Єврозони», що негативно вплинула на кількість підприємств в Україні.

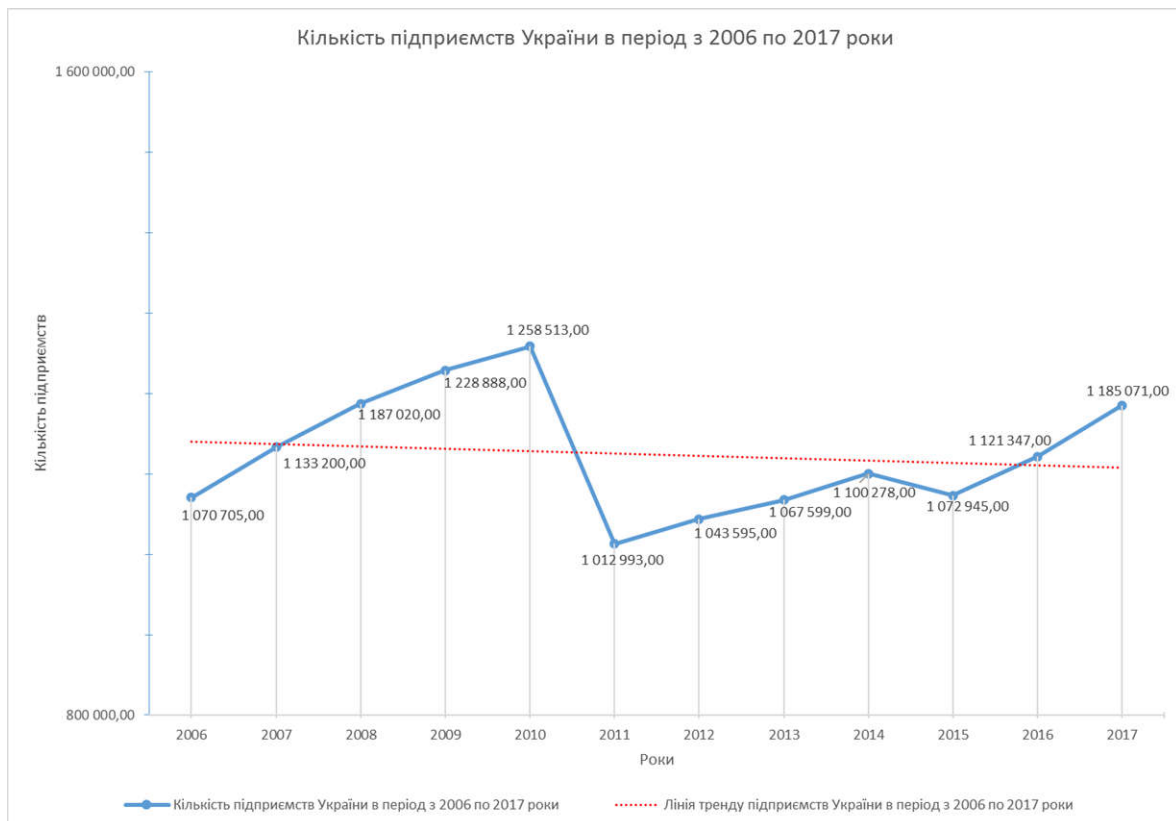


Рис. 1.1 Статистичні дані, щодо кількості підприємств в Україні в період з 2006 по 2017 роки.

Виходячи з вищезазначеної інформації, найбільш доцільним шляхом забезпечення тривалої та стабільної діяльності будь якого підприємства, є створення та інтеграція систем антикризового управління до організаційної та управлінської структури підприємств.

Для можливості проведення подальших досліджень необхідно чітко визначити трактування поняття «криза», адже на сьогоднішній момент існує велике різноманіття думок, щодо трактування даного поняття, що значно ускладнює розвиток науки в даному напрямку.

В результаті даного дослідження буде запропоноване уніфіковане трактування поняття «криза», яке в подальшому дасть можливість збільшити зацікавленість суб'єктів господарювання в запровадженні даних систем, а також дасть можливість уникнути розбіжностей під час розробки та інтеграції систем антикризового управління до організаційної та управлінської структури підприємств.

Дослідження буде проводитись за допомогою:

- емпіричних методів, таких як спостереження, порівняння та формалізація;
- аксіоматичного методу;
- гіпотетико-дедуктивного методу;
- аналітичного методу та інших методів.

Насамперед хотілось би розпочати з нормативно-правової бази, адже вона є так званою «істиною в останній інстанції», яка дає розуміння не тільки того з чим ми маємо справу, а й надає роз'яснення, яким чином мають трактуватись ті чи інші поняття, а також яким чином вони застосовуються на практиці.

Під час аналізу нормативно-правових актів було встановлено, що визначення поняття «криза в них відсутнє, не зважаючи на те, що в Україні запроваджено низку нормативно-правових актів які присвячені запобіганню банкрутству та відновленню платоспроможності, таких як:

- Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»;
- Кодекс України з процедур банкрутства;
- типової форми плану санації боржника затвердженого Наказом міністерства юстиції № 1223/5 від 19.06.2013
- типової форми мирової угоди та вимог до неї затверджених Наказом міністерства юстиції № 1223/5 від 19.06.2013, чіткого визначення поняття «криза» там не надається, але є трактування поняття «банкрутство», яке є наближеним до поняття «криза»

Не зважаючи на це, для продовження дослідження було взято наближене поняття, яке відображене в нормативно-правовій базі, а саме поняття «банкрутство».

Отже у відповідності до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 року зі змінами від 04.04.2018 року трактування поняття «банкрутство» є наступним: «банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.»

Як можемо зрозуміти з вищенаведеного, банкрутство є наслідком неспроможності боржника погасити вчасно свої зобов'язання, який визнаний банкрутом рішенням господарського суду.

Відповідно, якщо нормативно-правовий базис не дає нам роз'яснення поняття «криза», можливо дане трактування буде розкрито і наукових та навчальних літературних джерелах.

І дійсно дослідженням в напрямку антикризового управління присвячені праці багатьох вчених, таких як Попов В.Ю., А.М. Ткаченко, Р. Дж. Хоутрі, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, У. Джевонсом та інших.

Але не зважаючи на це досі не існує єдиного підходу до трактування поняття «криза», на думку одних вчених криза це певна суперечність в соціально-економічній системі, яка може мати як позитивні наслідки у вигляді реорганізації та пристосуванні даної системи до нових умов існування, так і негативні наслідки у вигляді зниження платоспроможності до критичного рівня і як результат банкрутства даної системи, при цьому інша частина вчених вважає що криза є певного роду дисбалансом між кількістю товарів та послуг, що виготовляються та темпами їх споживання.

Дані трактування в умовах сьогодення нажаль є не повними, та не дають чіткого розуміння самої сутності такого явища як «криза».

Виходячи з сьогоденних реалій та можливих напрямків розвитку кризи можна сказати, що криза – це процес зменшення ділової активності підприємства, спричинений низкою факторів, що в результаті може призвести до втрати платоспроможності підприємства та банкрутства, а також може потягнути за собою величезні втрати економічних вигід для відновлення становища підприємства.

Як результат вищезазначеного трактування поняття виникає логічне запитання, яким же чином потрібно класифікувати кризи?

Знову ж таки, звертаючись до наукових праць, навчальних матеріалів та загальнодоступних публікацій ми не зможемо отримати чіткого поділу криз за певними критеріями, адже певні вчені здійснюють поділ криз за взаємозв'язками в соціально-економічній системі, а певна

частина вчених здійснює поділ криз за характером виникнення, напрямком розвитку та багатьма іншими критеріями.

Отримавши та проаналізувавши наукові праці, навчальні посібники та публікації можна чітко сказати, що однозначності в поділі криз за якимось певними критеріями досягти важко, саме через те що немає однозначності, а також з метою забезпечення відповідності сьогоденню поділ криз має виглядати таким чином:



Рис. 1.2. Поділ криз в залежності від їх характеристик

Головним розподільчим пунктом в даній класифікації є середовище існування кожного суб'єкту господарювання, даний критерій може мати два значення, зовнішнє та внутрішнє. Зовнішнє середовище це те середовище в якому даний суб'єкт господарювання здійснює діяльність та на яке суб'єкт не має впливу або вплив є незначним, внутрішнє середовище, це середовище яке було сформовано даним суб'єктом господарювання в середині себе, до внутрішнього середовища можна

віднести внутрішні вимоги установчих документів, внутрішні інструкції, мікроклімат в колективі.

Наступним критерієм для поділу доцільно вважати фактор який буде мати найбільшу частку впливу на розвиток та протікання кризових процесів, зокрема до факторів можна віднести людський фактор, фактор кардинальної зміни вимог нормативно правових актів, фактор стрімкого розвитку підприємства та багато інших.

Критерій об'єктивності обумовлений тим, що виходячи з певних причин не завжди існує можливість чіткого розуміння чи є даний процес, який відбудеться в майбутньому чи вже відбувається позитивним та негативним, також даний критерій обумовлений певними суб'єктивними переконаннями, які можуть спричинити певну нестабільність та занепокоєність як в робітників так і серед вищого керівництва. Можливими значеннями даного критерію є наступні значення: суб'єктивний або об'єктивний.

Критерій терміну визначає терміни перебігу несприятливих процесів що будуть мати вплив на суб'єкт господарювання, даний критерій є досить вагомим, навіть у випадках коли криза є тільки прогнозованою, адже довготерміновий вплив несприятливих процесів може свідчити про неефективність заходів впроваджених для подолання негативних наслідків. Також слід зазначити, що даний критерій не може бути абсолютним та може змінюватись в ході протікання процесів в залежності від змін середовища існування суб'єкта господарювання, а також в залежності від того які заходи були розроблені та яким чином вони були впроваджені для подолання несприятливого впливу. Серед можливих значень яких може набувати даний критерій можуть бути: довготерміновий чи короткотерміновий, також можуть бути додаткові проміжні критерії.

Під час проведення аналізу визначення терміну «криза» було розкрито відсутність єдиної думки, щодо трактування даного поняття, також було проаналізовано та запропоновано класифікацію криз, яка дасть можливість уніфікації визначення та класифікації. Також було розкрито проблему відсутності трактування поняття в нормативно-правовій базі, і як результат відсутності уніфікованого розуміння даного визначення для всіх суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Болотін В.В., Соломатов В.І. Антикризове управління підприємствами: Начальний посібник – М., Вид. МДУГіК, 2006.
2. Демчук О.Н., Єфремова Т.А., Антикризове управління: начальний посібник - М., Флінта : МПСІ, 2009.

3. Кован С.Е., Мокрова Л.П., Ряхівська А.Н. Теорія антикризового управління: начальний посібник / під ред. М.А.Федотовою, А.Н. Рахнівською. 2009.
4. Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві / А. Ю. Погребняк // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7.
5. Ткачук Г.Ю. Антикризове управління підприємством: Методичні вказівки – Житомир: ЖДТУ, 2012.
6. Федорова Г. В. Облік і аналіз банкрутств: начальний посібник — 2 вид. — М.: Омега-Л, 2008.
7. Шумпетер И. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутку, капіталу, кредиту, витрат та економічного циклу / Пер. с англ. В. Старка. - К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. - 242 с.
8. Кун Т. Структура научных революций/ Т. Кун. - М. : Прогресс, 1977. — 300 с.
9. Попов В. Ю. . ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ [Електронний ресурс] / В'ячеслав Юхимович Попов – Режим доступу до ресурсу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/2749/1/115.pdf>.
10. Журавльов О. В. . ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ТА ЦИКЛІЧНІСТЬ КРИЗОВИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ [Електронний ресурс] / О. В. Журавльов – Режим доступу до ресурсу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1347/1/%d0%9f%d0%bb%d0%b0%d1%82%d1%96%d0%b6%d0%bd%d0%b8%d0%b9%20%d0%b1%d0%b0%d0%bb%d0%b0%d0%bd%d1%81%20%d1%82%d0%b0%20%d1%86%d0%b8%d0%ba%d0%bb%d1%96%d1%87%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%8c%20%d1%80%d0%be%d0%b7%d0%b2%d0%b8%d1%82%d0%ba%d1%83.pdf>.
11. Резнікова Н. В. НОВІ КОНТУРИ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ: ТРИГЕРИ КРИЗОВИХ ПРОЯВІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова – Режим доступу до ресурсу: http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1827/1/Reznikova%20N.%20Invest_2016_15.pdf.
12. Статстичний щорічник України [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm.
13. Статстичний щорічник України [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

*Перит Ірина Олегівна
здобувач кафедри міжнародного
туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний
економічний університет*

*Науковий керівник: Брич Василь
Ярославович, доктор економічних
наук, професор, директор Навчально-
наукового інституту інноваційних
освітніх технологій, Тернопільський
національний економічний
університет*

ВИДИ БІЗНЕС-ОРІЄНТОВАНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В умовах сучасної економіки домогосподарства в особі приватного підприємця є активними учасниками економічних процесів, діючи на ринках як виробники, постачальники, управлінці, споживачі, інвестори, заощадники тощо. Домогосподарства, як окремі суб'єкти економіки, реалізують власний підприємницький потенціал як на рівні макро- так і мікробізнесу. Саме тому важливо визначити основні класифікації домогосподарств з точки зору їх участі у підприємницьких процесах.

Так, науковець Т. Кізима поділяє домогосподарства за видами господарювання на такі, які здійснюють: виробничу діяльність (фермерське господарство, особисте підсобне господарство, ремісниче господарство); комерційну діяльність (домогосподарства, які займаються «човниковим» бізнесом, кіосковим бізнесом, перевезеннями тощо); фінансову діяльність (сімейні ломбарди, обмінні пункти валюти тощо) [1, 42]. Доцільним в умовах сучасної економіки є також поділ домогосподарств за Ю. Станкевич залежно від ступеня їх адаптації до нововведень та інновацій: креативні домогосподарства, члени яких генерують нові ідеї, технології; адаптивні, що нормально сприймають новації; консервативні, які негативно ставляться до інновацій [2, 10]. Вважаємо, що саме креативні домогосподарства мають найвищі шанси досягнути успіху у бізнесі.

Д. Богиня та С. Бурлуцький поділяють домогосподарства на прості системні функціональні (ПСФД) та системні функціональні (СФД). Під ПСФД розуміють систему, яка створена у процесі об'єднання суб'єкта і сукупності прав власності, що належить йому, з метою підтримки гомеостазу (власного відтворення або відтворення людського капіталу), а під СФД – об'єднання кількох ПСФД, що приводить до формування

системи вищого рівня [3, 68]. Подана авторами класифікація акцентує увагу на гомеостатичних процесах на рівні домогосподарств, ігноруючи їх економічну сутність, з чим мусимо не погодитися, адже сучасні домашні господарства на свідомому чи не свідомому рівнях в більшості випадків є учасником процесів виробництва, попиту, пропозиції, обміну, інвестування.

За І. Зятковським домогосподарства, як учасники економічних процесів, можуть проявляти себе як активні, стандартні та пасивні [4, 80]. Пропонуємо також виділити окремою класифікаційною одиницею домогосподарства мінливого типу. Розглянемо детальніше, які саме домогосподарства доцільно віднести до кожної з вище згаданих класифікаційних одиниць: активні – домогосподарства, основним видом доходу яких є підприємництво будь-якого напрямку діяльності, а також індивідуальна підприємницька діяльність та самозайнятість; стандартні – домогосподарства, основним видом доходу яких є оплата праці та додаткові винагороди за трудову діяльність; пасивні - домогосподарства, основним видом доходу яких є пенсії, допомоги, інші виплати, а також сім'ї, які ведуть натуральне господарство; мінливого типу - домогосподарства, які здатні змінювати свою поведінку від активної, стандартної до пасивної і навпаки залежно від умов ринку та які подолали межу консервативності, готові легко реагувати і адаптуватися до ринкових змін.

Пропонуємо класифікувати домогосподарства також залежно від їх участі в управлінні бізнесом та за його величиною:

1. Власники бізнесу макромасштабу – домогосподарства, основним видом доходу яких є прибуток від участі у капіталі підприємств великих платників податків, засновники таких підприємств.

2. Власники середнього бізнесу – домогосподарства, основним видом доходу яких є прибуток від участі в капіталі підприємств середнього бізнесу, засновники таких підприємств та ФОП з річним доходом понад 10 млн. євро.

3. Власники мікробізнесу – домогосподарства, основним видом доходу яких є прибуток від участі в капіталі малих підприємств, власники таких підприємств та фізичні особи підприємці з річним доходом від 2 млн. євро.

4. Дрібні бізнесмени - домогосподарства, основним видом доходу яких є прибуток від участі в капіталі мікро-підприємств, власники таких підприємств та підприємці з річним доходом менше 2 млн. євро.

5. Підприємницькі осередки – домогосподарства, які займаються малим фермерським бізнесом, натуральним виробництвом, самозайняті особи, тощо.

6. Феномени тіньової економіки – домогосподарства, діяльність яких підпадає під категорію підприємницької, однак є офіційно не декларованою, економічно не оцінюється, дохід не оподатковується, свідомо ризикована, але в загальному підсумку бере участь в економічних процесах.

7. Мультигосподарства – домогосподарства, діяльність яких підпадає під категорію підприємницької, але має змішаний характер: це власники кількох підприємницьких бізнесів різної величини та різних напрямків діяльності.

Отже, в умовах сучасної економіки саме мультигосподарства та домогосподарства мінливого типу являються категорією успішних підприємців та рушійною силою розвитку вітчизняної економіки.

Література:

1. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії і практики. дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.00.08. Тернопіль. 2011. 514 с.
2. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. 08.00.01 Київ. 2010. 21 с.
3. Богиня Д., Бурлуцький С. Домогосподарство: гомеостатичний підхід. Економічна теорія. 2014. №3. С. 60-71.
4. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень : монографія. Тернопіль. Економічна думка. 2006. 388 с.

*Ткачук Галина Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент,
Одеська національна академія
харчових технологій*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Реалії сучасності вимагають від підприємств харчової промисловості орієнтувати свій бізнес на виробництво продуктів харчування високої якості, екологічно чистого та споживного. Враховуючи високий рівень конкуренції на ринку продовольчих товарів підприємства вимушені

запроваджувати інновації в технології, техніці, системах менеджменту та маркетингу, тобто приймати активну участь в процесах трансформаційних перетворень. При цьому трансформаційні перетворення в економічній літературі визначають як якісні зміни економічної системи [1; 2].

Авторське бачення підходів до обґрунтування підприємством вибору пріоритетних напрямків трансформаційних перетворень представлено у вигляді наступних концептуальних засад:

1. Наявність передумов для трансформаційних перетворень. Такими об'єктивними передумовами, на наш погляд, є [3]:

- наслідки світових економічних криз періоду незалежності України;
- реформування системи управління економікою пострадянського простору з метою розбудови ринкових відносин;
- інтеграція України до міжнародного співробітництва, орієнтація на співпрацю з ЄС;
- мета та цілі економічного розвитку самого підприємства.

2. Наявність об'єктивної причини для здійснення трансформаційних перетворень. Вважаємо, що проведення трансформації на підприємстві може бути спричинена необхідністю:

- ліквідація наслідків кризових процесів або подій (збитковості);
- забезпечення стійкого стану;
- забезпечення сталого розвитку;
- забезпечення економічного прориву;
- виконання вимог діючого законодавства в інших випадках.

3. Наявність фінансового та ресурсного потенціалу, спеціальних інституцій та інструментарію для здійснення трансформаційних перетворень. Трансформаційні перетворення, які представляють собою якісну зміну форми та глибини структурних елементів системи та змісту самої системи, вимагає наявності не тільки необхідності і бажання щось змінити на краще, але й реальну ресурсну можливість, що проявляється у наявності відповідного виробничого, кадрового та фінансового потенціалу, спеціальних інституцій (конструкторських бюро, проблемних лабораторій, бізнес-інкубаторів) та відповідного інструментарію.

4. Теоретична згода власників підприємства на проведення трансформації. Будь-який підприємець відповідно до класичних положень економічної теорії (А. Сміт, Й. Шумпетер), має за мету отримання доходу (в сучасному розумінні – прибутку) та задля реалізації цієї мети здатний на інновації та розробку нових технологій. Вказані теоретичні засади підприємницької діяльності притаманні і сучасному промисловому підприємству, у тому числі харчовій в галузі переробки сільгоспсировини та виробництва продуктів харчування. Таким чином власники підприємства (підприємці) теоретично мають бути готові до інноваційних

зрушень, змін застарілих форм і методів організації і управління основними господарськими процесів, тобто до трансформаційних перетворень. Однак така теоретична згода має місце лише у випадках, коли трансформація сприяє реалізації головної мети підприємства (отримання додаткового прибутку, зміцнення фінансового стану, зростання рівня конкурентоспроможності тощо) та не носить примусового характеру. Існують випадки непередбачуваних форс-мажорних обставин (стихійне лихо, техногенна аварія, військові дії, економічна криза), коли власники підприємства погоджуються із трансформацією вимушено. За вищезазначеним, на наш погляд, згода власників підприємства на проведення трансформаційних перетворень може бути добровільною, вимушеною та примусовою. Примусовими при цьому є події стосовно зміни економічної політики на рівні держави.

5. Забезпечення економічної безпеки трансформаційних перетворень. Проведення діагностики ризиків та загроз, які можуть бути спричинені трансформаційними перетвореннями, оцінка рівня економічної небезпеки та розробка заходів щодо, усунення або запобігання загроз такої небезпеки та ліквідації їх наслідків.

Таким чином вважаємо, що трансформаційні перетворення на підприємстві здійснюються за наявності відповідних передумов та згоди власників, обумовлюються об'єктивними причинами, наявністю фінансової можливості та ресурсного потенціалу, спеціальних інституцій та відповідного інструментарію при наявності системи економічної безпеки трансформаційних процесів.

Література:

1. Тоффлер Е. Третя Хвиля / пер. з англ. А. Євса; ред. пер. Шовкун. К.: Вид. дім «Всесвіт», 2000. 475 с.
2. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем : навч. посіб. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К. : Знання, 2011. 287 с.
3. Ткачук Г.О. Передумови трансформаційних процесів сучасного підприємства. Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Світ економічної науки. Випуск 17», 30 жовтня 2019 року [Електронний ресурс]. URL : www.economy-confer.com.ua (дата звернення: 29.10.2019).

*Федоренко Ірина Анатоліївна
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного
бізнесу та фінансів, Національний
технічний університет «Харківський
політехнічний інститут», м. Харків*

*Шкарупа Євгенія Олександрівна
магістрант кафедри міжнародного
бізнесу та фінансів, Національний
технічний університет «Харківський
політехнічний інститут», м. Харків*

*Шляпцева Катерина Сергіївна
магістрант кафедри міжнародного
бізнесу та фінансів, Національний
технічний університет «Харківський
політехнічний інститут», м. Харків*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність залучення реальних інвестицій та капітальних вкладень, залежить від інвестиційної привабливості промислового підприємства, що зумовлює потребу ретельного обґрунтування кожного проекту інвестування. Таким чином, у зв'язку з пріоритетністю проблеми інжинірингу стану справ в інвестиційній сфері, особливої актуальності набуває завдання комплексного теоретичного і практичного удосконалення елементів механізму управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві як основа для формування його інвестиційної привабливості.

Відзначимо, що одним із найбільш відповідальних та визначальних етапів проектного циклу є проектний аналіз, який представляє собою сукупність методичних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. На нашу думку, проектний аналіз повинен включати наступні види аналізу:

1. Комерційний або маркетинговий аналіз – це аналіз ринку збуту продукції та послуг, які будуть здійснюватися після реалізації інвестиційного проекту.

2. Технічний аналіз – визначення найбільш ефективних для даного проекту техніки та технології.

3. Інституціональний аналіз – оцінка організаційно-правового, адміністративного, політичного середовища, в якому буде здійснюватися реалізація проекту та пристосування його до цього середовища, а також пристосування самої організаційної структури фірми до проекту.

4. Соціальний або соціально-культурний аналіз – дослідження впливу проекту на життя місцевих жителів.

5. Аналіз навколишнього середовища або екологічний – це виявлення та експертна оцінка збитків, які можуть бути нанесені цим проектом навколишньому середовищу та пропозиції способів пом'якшення або відвернення цього збитку.

6. Бюджетний аналіз – це аналіз, який враховує фінансові наслідки здійснення проекту для державного або місцевого бюджету.

7. Фінансовий та економічний аналіз – це порівняння витрат та користі від проекту.

Доведено, що ефективно складений інвестиційний проект є головною запорукою успішності формування інвестиційної привабливості промислового підприємства. Наведені групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, а саме: статичні та динамічні, які дозволяють провести оцінку його економічної ефективності, що також підвищує інвестиційну привабливість у перспективних інвесторів.

Література:

1. Пересада А.А., Майоров Т.В., Ляхов О.О. Проектне фінансування: [підр.]/ А.А.Пересада ,Т.В. Майоров , О.О. Ляхов // Київ: КНЕУ, 2015. 736 с.
2. Стасюк Н.Р., Греськів І.Р. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: переваги та недоліки./Н.Р.,Стасюк,І.Р.Греськів// Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. вип. 6. С. 306-309.



Kotyk Daria
student, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic
Institute

COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The priority task facing the economy of our country is to increase the competitiveness of national producers, which include industrial enterprises and industries.

The general situation in the economy today is characterized by a weakening of scientific, technical, technological, personnel potential, and a reduction in research in strategically important areas of innovative development. This leads to a decrease in the competitiveness of industrial enterprises in terms of product quality. Assessing the current competitive opportunities of the economy, it is necessary to take into account the high energy, material, and labor intensity of most types of manufactured products, which increases production costs and worsens the competitive position of goods on world markets in terms of prices.

At the same time, non-price factors are becoming increasingly important in the world for the development of competitiveness, the most important of which are the quality of the product and its novelty. The "consumer market", which replaced the "producer market", is characterized by the fact that new products began to enter the market in a shorter time. Accelerating production means reducing the time for the research and development process, for the entire production and financial cycle, making them more flexible. Therefore, competition in new industries is not only due to lower production costs, but primarily due to the production of goods that a competitor cannot produce. Under these conditions, performance indicators are: the number of new goods produced per unit time; time spent on new products entering the market; the share of innovative products, etc. In modern economic conditions, it is not the ability to produce a large number of already mastered types of products that is appreciated, but the ability to produce fundamentally new products faster than competitors that meet the requirements of customers. The quality, novelty, science and intelligence of products come to the fore in world practice.

The connection of competitiveness with labor productivity is one of the most important scientific problems. Significant reserves of growth in competitiveness are inherent in a possible increase in the productivity of aggregate labor.

In the long term, the competitiveness of an enterprise is determined by its resource potential and the level of management quality. Therefore, to ensure the

competitiveness of the enterprise, it is necessary to take into account resource factors that determine its potential and process factors that affect the growth of the quality of company management, which ultimately boils down to the competent attraction and optimal use of available resources and is directly related to an increase in the productivity of total labor. In this regard, we can distinguish such main directions of increasing the productivity and competitiveness of industrial enterprises as the development of quality management, the formation and buildup of human capital, and the development of technological and technological innovations.

Development of quality management. This direction implies a whole system of organizational elements of enterprise management: organizational structure and production management system, management procedures and technologies for their implementation, degree of automation of the management system, management style.

A significant reserve of management effectiveness is the awareness of the enterprise management about new equipment and technologies, its competence in the field of labor organization and the development of organizational culture. It is required to create conditions for the formation of an appropriate informational, methodological, educational and organizational base in order to master the heads and specialists of enterprises with modern management tools.

The formation and buildup of human capital. In the study of human capital, the general (knowledge, skills, ways of perception that people get in the formal education system) and specific (knowledge, skills that are acquired in the course of production activities directly at the workplace) human capital is distinguished.

The accumulation of total human capital provides a significant increase in labor productivity. A special role in this process belongs to education, both general and professional, whose significance will undoubtedly increase. Education performs the most important function - the formation of human capital as the development and improvement of the active element of the production process. The fulfillment of this function makes the sphere of education in the long term a key link in the reproductive system, on which the effectiveness of the activity of all other links depends, i.e., determines the final level of social labor productivity. Currently, the concept of continuing education has become quite widespread throughout the world. The concept is such a general concept as "continuity", which expresses a new way of educational activity. The novelty of this method, in contrast to the traditional one, is that education continues throughout the entire working life of a person and determines the creation of such systems that should accompany the person throughout life, contribute to its continuous development and improvement, and involve in the continuous process of mastering new knowledge, necessary for changing conditions, stimulate the need for continuous self-education.

Human capital reaches the highest level of development in innovative organizations, which are increasingly called self-learning. The idea of forming

such an organization is based on the approach according to which each company is able to learn and constantly improve itself [1].

Self-learning organizations are able to create, acquire and retain knowledge, extracting them from their own experience and responding to market demands. Consequently, the main factors in the development of the innovative potential of the personnel of such organizations are the growth of the effectiveness of knowledge management and the formation of an innovative corporate culture. They are characterized by high personnel efficiency, minimal involvement of external resources for changes, self-renewal ability, high vitality, prompt response to external influences [2].

The formation of an effective system of in-company training should meet the perspective goals and objectives of the company. Within the framework of the developed system, two-level programs can be formed: the first level - programs based on personnel training, and the second level - innovative programs aimed at solving urgent problems of improving production, knowledge management and applying the results to the development of new types of products. Organizational learning must be used as a continuing source of competitive advantage. This becomes possible in the conditions of the transformation of enterprises into self-learning organizations, developing their intellectual assets and creating an organizational knowledge management system that includes a set of measures and procedures for disseminating existing knowledge and creating new knowledge through various forms of involving employees in a continuous process of personal and organizational self-improvement.

In my opinion, it is advisable to create a corporate center for education and development as a basis for the education and training of all categories of personnel - from workers to managers. A special place in the corporate training system should be assigned to line managers forming a reserve from which the top management group will be replenished. This will allow the selection of young promising managers, will contribute to the accelerated growth of their professionalism [3].

Development of technical and technological innovations. A new approach in theory and practice today is the interpretation of innovation as a parallel process that combines the influence of market factors with an increase in the productivity of the aggregate labor of an enterprise in order to achieve market competitive advantages by outstripping competitors in time. Therefore, innovation is becoming a tool that ensures long-term competitiveness of the enterprise. As a result, a relationship arises: the implementation of technological and technological innovations -> increased productivity of aggregate labor and product quality -> increased enterprise competitiveness [4].

One of the barriers to innovative transformation is an acute shortage of information on advanced domestic and foreign technologies.

In view of the above, a rather promising direction that creates competitive advantages in the use of innovative technologies, in my opinion, may be the formation of industrial clusters. A cluster is a group of geographically

neighboring, interacting companies and related organizations working in a certain area, characterized by common activities and complementary to each other [5]. They are based on the concentration and specialization of industrial production, which can significantly reduce the unit costs of enterprises and improve the quality of products.

The advantages of clusters are obvious: they are more effective than industries, use important connections, complementarity of industries, actively disseminate technology, experience, information, better coordinate their activities with the nature of competition and sources of achieving competitive advantages. All this contributes to the speedy introduction of innovations and the growth of the productivity of aggregate labor. Most of the cluster members do not directly compete with each other, but simply serve different segments of the industry. However, they have many common needs and opportunities, they encounter many similar obstacles and limitations on the way to increasing labor productivity. The perception of a group of enterprises and organizations as a cluster allows us to identify favorable conditions for the coordination of functions and beneficial mutual influence in the areas of common interests without threatening to limit the intensity of competition. The cluster helps to conduct a constructive dialogue between related companies and suppliers, with the government, other institutions (universities, cooperation organizations, research laboratories). Finally, geographically, the concentration of clusters occurs due to the fact that the close proximity of enterprises contributes to the emergence of many advantages for introducing innovations and increasing productivity: the costs of transactions are reduced, the search for information and its exchange are simplified.

References:

1. Emelyanov, S.V. International competitiveness of American manufacturers: company policy and competitive advantages, / S.V. Emelyanov // Labor Abroad. 2002. No. 2. (in Russian)
2. Porter, M. Competition: Textbook. allowance / M. Porter. M.: Williams, 2000. (in Russian)
3. Senge, P. M. Fifth discipline: the art and practice of self-learning organization / Peter M. Senge. M.: Olympus Business, 2003. (in Russian)
4. Fathutdinov, R. A. Management of organization competitiveness: a textbook / R. A. Fathutdinov. M.: EXMO, 2005. (in Russian)
5. Schmidt, V. R. Organization of industrial training in developed countries of the West / V. R. Schmidt // Labor abroad. 2005. No. 3. (in Russian)



*Біла Ірина Василівна
викладач спеціальних дисциплін,
Криворізький державний комерційно-
економічний технікум*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні, на сучасному етапі становлення світового господарства, ефективний розвиток підприємств передбачає якісне і швидке впровадження нових інформаційних та управлінських технологій, засобів, методів. Тобто особливого значення набуває маркетинг інновацій, що гарантує успішну діяльність суб'єктів господарювання, оскільки дозволяє відслідковувати і регулювати ті фактори, які забезпечать тривале виживання і конкурентоспроможність на ринку. Під маркетингом інновацій у сучасній науці слід розуміти діяльність з покращення продукції та маркетингу, маркетинг нових товарів, комплекс унікальних умов реалізації нових продуктів, складову частину процесу планування й реалізації новинок. Маркетинг інновацій також передбачає створення та використання інновацій у самому маркетингу, нові інструменти маркетингу. В літературі зустрічаємо тлумачення вищезгаданих понять як пропонування нового блага тощо; діяльність, спрямовану на пошук нових областей і шляхів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій і їх просування на споживчому ринку з метою задоволення потреб і запитів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання, розвитку і навіть лідерства на ринку. Концепція маркетингу інновацій передбачає постійне, безперервне вдосконалення продукції і методів маркетингу, створення наукових розробок, проведення експериментальних досліджень, налагодження комунікацій, формування попиту і цін, вироблення видів інноваційних стратегій. Як аналітичний процес інноваційний маркетинг передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку, засоби і способи активного впливу на споживачів та цільовий ринок загалом, виведення та просування інновації на ринок, функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на одержання високих економічних, соціальних, екологічних результатів. При цьому можна паралельно

розглядати інноваційний менеджмент як функцію маркетингу інновацій, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію, комерціалізацію, впровадження наукових досягнень у нові товари, здатні задовольнити потреби і запити споживачів та забезпечити прибуток товаровиробнику. Правильний вибір принципів реалізації маркетингових заходів відіграє важливу роль у інноваційній діяльності, а саме: орієнтація на досягнення кінцевого практичного результату інновації, захоплення певної частки ринку задля досягнення довгострокових цілей, які стоять перед інноваційним проектом, концентрація дослідницьких, виробничих і збутових зусиль, орієнтація на довгострокову вигідну перспективу, що вимагає посиленої уваги до прогнозів, розроблення на їх основі інновацій, що забезпечують високопродуктивну господарську діяльність. Також важливим аспектом інноваційного маркетингу є пошук партнерів для інноваційної діяльності. Їх зацікавленість у інноваціях істотно підвищує шанси підприємства на комерційний успіх створюваної продукції, її просування і збут. Традиційні інструменти маркетингу часто не здатні розв'язати завдання маркетингу інновацій. Головною відмінністю маркетингу інновацій від маркетингу традиційних товарів є те, що фахівці-маркетологи постійно зайняті пошуком нових шляхів задоволення існуючих потреб, або пошуком нових чи прихованих потреб, і, відповідно, способів їх задоволення. Отже, господарювання на засадах маркетингу інновацій дозволить підприємству реалізувати всі можливості інноваційного розвитку для підвищення рівня його конкурентоспроможності, укріплення ринкових позицій, забезпечить оптимальне використання переваг компанії, збільшення і розширення сфер впливу, тривале виживання і розвиток та експансію на нові ринки.

Література:

1. Туніцький Н.О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №4. – 250 с.

*Угоднікова Олена Ігорівна
кандидат економічних наук, доцент
кафедри Туризму та готельного
господарства Харківського
національного університету міського
господарства імені О.М. Бекетова*

*Євлакова Єлизавета Сергіївна
бакалавр кафедри Туризму та
готельного господарства
Харківського національного
університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки кожна турфірма в повній мірі відповідає за результати своєї діяльності, і в цілях підвищення ефективності роботи і досягнення успіху в конкурентній боротьбі повинна вибирати найбільш ефективні методи управління.

В даний час перед багатьма вітчизняними турфірмами постало питання про необхідність проведення власної політики просування. Багато керівників усвідомлюють, що без просування, як одного з потужних засобів комунікації між виробником і споживачем, створити ринкову картину навколо товару або послуги неможливо. Аналіз практики діяльності турфірм показує, що їх переважна більшість не мають чіткої стратегії, більш того, планування комунікацій або взагалі не здійснюється, або воно вибіркове і не постійне. Ефективність таких комунікацій, зрозуміло, невелика. Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними в умовах сучасного ринку, турфірмам необхідно швидко і гнучко реагувати на всі зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі, що можливо лише при наявності ефективної стратегії маркетингу.

Маркетингова комунікація - це процес відправки сигналів і інформації в маркетингове середовище з використанням різних джерел, а також процес їх збору компанією. Вона спрямована на надання навколишньому середовищу найважливішої інформації про діяльність компанії на ринку. Її метою також є отримання зворотного зв'язку від споживачів товару чи послуги. Вся інформація із зовнішнього середовища важлива для компанії, тому що на її основі вона може вносити поточні зміни в структуру пропозиції, асортименту, пристосовуючи їх до поточних потреб і вимог нинішніх, а також майбутніх споживачів або ділових партнерів. У свою чергу, відправка правильних стимулів в навколишнє середовище дозволяє впливати на ставлення та поведінку

клієнтів, тим самим формуючи попит на продукцію компанії. Описані вище дії повинні відбуватися паралельно, і тоді, з точки зору маркетингових комунікацій, можна говорити про виникнення якогось діалогу між компанією і одержувачами її товарів або послуг. Маркетингова комунікація включає в себе обмін інформацією між гравцями ринку з використанням різних каналів комунікації для реалізації маркетингової стратегії компанії. [1]

У маркетингу є два типи спілкування:

- формальне спілкування - зазвичай ідентифікується з рекламною діяльністю компанії (реклама, пряме просування, стимулювання збуту або зв'язки з громадськістю), функція, яка визначає цей тип спілкування, - планування.

- неформальне спілкування - коли діяльність незапланована і здійснюється на постійній основі, вона охоплює всі дії, що вживаються організацією, за винятком рекламних акцій, які спрямовані на надання інформації про компанію та її пропозиції, включає всі повідомлення, що стосуються компанії, продукту і його упаковки, ціни і умов його продажу, ресурсів організації або поведінки працівників.

Інтегровані маркетингові комунікації турфірми це єдина система заходів, яка об'єднує зовнішні і внутрішні комунікації турфірми з метою створення у потенційних покупців позитивного ставлення до турпродукту фірми і формування її іміджу. [2]

Інтегрована маркетингова комунікація включає діалог компанії з її середовищем і складається з формальної і неформальної комунікації. Це процес інтеграції і координації інструментів, використовуваних при взаємодії компанії з середовищем, а також каналів зв'язку для надання чіткої і конкретної інформації про компанію, її продукту чи послуги.

Комунікативна політика тур підприємства більш широке поняття. Вона включає в себе як ринкові, так і внутрішньовиробничі комунікації. Просування являє собою лише частину комунікативної політики фірми. При стратегічному плануванні своєї діяльності турфірма повинна співвідносити реалізовану комунікаційну стратегію, що включає в себе (повністю або частково) елементи комплексу маркетингових комунікацій, із загальною стратегією управління фірмою. На думку Л.Г. Скульмовської, розробка маркетингових комунікацій включає в себе сім типів робіт: [3]

- визначення цільової аудиторії;
- визначення комунікаційних цілей;
- створення звернення;
- вибір комунікаційних каналів;
- визначення бюджету;
- оцінка результатів;
- управління маркетинговими комунікаціями.

Загальні принципи маркетингових комунікацій застосовні до кожного окремого засобу (реклами, PR, стимулювання збуту і т.д.), і практично на всіх зазначених стадіях роботи необхідні відповідні маркетингові дослідження, багато з яких ґрунтуються на соціологічних і соціально-психологічних методиках. Ф. Котлер в практичних рекомендаціях щодо складання бізнес-плану фірми акцентує увагу на стратегії розповсюдження товару, стверджуючи при цьому, що саме від менеджера залежить, скільки фінансових коштів необхідно вкласти в рекламну кампанію, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, роботу агентів по збуту і прямий маркетинг. [4] Це пов'язано, перш за все, з метою рекламної кампанії: розрахована вона на створення іміджу фірми або продаж певного товару.

За модель турпродукту повинна забезпечити вирішення наступних завдань:

- наочно описати порядок етапів просування турпродукту;
- визначити кількість зовнішньої і внутрішньої інформації, необхідної для аналізу ситуації і прийняття рішень;
- сформулювати цілі просування;
- запропонувати методику встановлення бюджету;
- визначити структуру комплексу просування;
- розробити процедуру контролю реалізації стратегії просування.

Отже, впровадження «нових» комунікативних засобів повинні бути інтегровані в загальну концепцію маркетингу.

Вітчизняні підприємства все ще знаходяться в стадії осмислення проблеми або початку організації маркетингових служб, переходу від збутової ідеології до філософії маркетингу. Більшість підприємств, що проявляють схильність до використання заходів по просуванню, орієнтуються поки на класичний маркетинг і традиційну рекламу.

Список використаних джерел:

1. Маркетингові комунікації. Види та інструменти маркетингових комунікацій. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/marketingovye-kommunikacii-vidy-i-instrumenty-marketingovyh-kommunikacij.html>
2. Інтегровані маркетингові комунікації. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://tourlib.net/metod_tourism/zyma.htm
3. Скульмовская Л.Г. Маркетингові комунікації туристського підприємства: основні моделі і методи дослідження // Фундаментальні дослідження. - 2016. - № 2-3. - С. 628-631
4. Котлер Ф. Управління маркетингом // Пер. з англ. - М.: Економіка, 1980.

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит



*Бандюк Анна Миколаївна
магістрант кафедри аудиту та
оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький,
Україна*

*Науковий керівник: Магопець Олена
Анатоліївна,
кандидат економічних наук, доцент,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький,
Україна*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливість оцінки фінансової стійкості підприємств набуває особливо вагомого значення, особливо в період всеохоплюючої збитковості реального сектора економіки.

Значну увагу питанням дослідження фінансової стійкості підприємств приділяли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: Поддєрьогін А.М., основна увагу у наукових працях якого зосереджувалась на фінансовій стійкості підприємств національної економіки; Білик М.Д., Павловська О.В., які досліджували значення та методичні основи аналізу фінансової стійкості. Аналіз та узагальнення наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність поглиблення та удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок та зумовили мету даної публікації.

В основі оцінювання фінансової стійкості підприємства лежить збалансованість активів і пасивів, що відповідно передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності. На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори:

- стан підприємства на товарному ринку;
- конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг);
- ділова репутація підприємства;

- залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів;
- наявність неплатоспроможних дебіторів;
- ефективність господарських і фінансових операцій.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість зокрема, зовнішні фактори:

- економічні умови господарювання;
- політична стабільність;
- розвиток техніки і технології;
- платоспроможний попит споживачів [2].

Загалом розглядають чотири типи фінансової стійкості:

- перший тип фінансової стійкості – абсолютна стійкість фінансового стану підприємства, коли запаси і витрати менше суми власного оборотного капіталу та кредитів банку під товарно-матеріальні цінності;

- другий тип фінансової стійкості – нормальна стійкість фінансового стану, при якій запаси більші від власного оборотного капіталу, проте менші від планових джерел їхнього покриття (гарантується платоспроможність підприємства);

- третій тип фінансової стійкості – нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, коли відбувається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відтворення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел засобів в оборот підприємства;

- четвертий тип фінансової стійкості – кризовий фінансовий стан, коли підприємство знаходиться на межі банкрутства, за якого запаси і витрати більші суми власних оборотних коштів, кредитів під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів [3].

Недостатня фінансова стійкість суб'єкта господарювання може призвести до неплатоспроможності підприємства, відсутності у нього коштів для диверсифікації бізнесу й взагалі його функціонування. Надлишкова фінансова стійкість також має негативні наслідки, оскільки вона спричинює сповільнення розвитку виробничо-господарської діяльності через збільшення надлишкових запасів і резервів на підприємстві.

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів, що вбачається за можливе забезпечити шляхом ефективного управління фінансовою стійкістю. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу.

Процес управління фінансовою стійкістю повинен складатися з таких етапів: аналіз абсолютних та відносних показників фінансової

стійкості підприємства; розробка стратегії управління фінансовою стійкістю та втілення її на практиці (стратегія відновлення фінансової стійкості, стратегія підтримки фінансової стійкості та стратегія стійкого зростання); планування фінансової стійкості; контроль реалізації стратегії та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості [1].

Проблему підвищення фінансової стійкості будь-якого підприємства можна вирішити передусім за рахунок збільшення наявності власних оборотних коштів, що досягається в процесі збільшення обсягу реалізації якісної продукції, виконаних робіт і наданих послуг, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємства в цілому.

Література:

1. Калашнікова Т. В. Фінансовий стан підприємства : суть та оцінка [Текст] / Т. В. Калашнікова // Економіка і менеджмент. – 2011. – № 3. – С.
2. Колеснік Т.С. Методи комплексної оцінки стратегічної фінансової позиції та фінансового потенціалу підприємств / Т.С. Колеснік // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 4 (55). – 2012. – С. 285–289.
3. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О.А. Сарапіна // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 2. – С. 54–58

*Буга Марина Олегівна
студентка VI курсу факультету
фінансів, підприємництва та обліку,
Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича*

*Науковий керівник: Кудлаєва
Наталія Вікторівна, кандидат
економічних наук, Чернівецький
національний університет імені
Юрія Федьковича*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Витрати на оплату праці найманих працівників є одним з основних елементів витрат операційної діяльності суб'єкта господарювання. У бухгалтерському обліку відображення витрат на оплату праці здійснюється з врахуванням норм П(С)БО 16 «Витрати» [4]. Так, до

виробничої собівартості продукції (робот, послуг) суми витрат на оплату праці входять у складі прямих витрат, розподілених змінних і постійних загальновиробничих витрат (п. 11 П(С)БО 16 «Витрати»). Саме тому їх правильне відображення в обліку є важливим завданням облікових працівників.

Одним із проблемних питань в обліку розрахунків за виплатами в Україні є невідповідність різних нормативних актів. Поняття, якими оперує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [3], не є новими для вітчизняних бухгалтерів, проте їх практичне застосування породжує чимало проблем:

- поширення П(С)БО 26 на всі види виплат, включаючи досить незвичні для українських підприємств – непоточні виплати персоналу, що в перспективі мають шанс з'явитися де-факто передусім в результаті реформи системи пенсійного забезпечення;

- неузгодженість термінології, яка використовується для нарахування окремих видів виплат (порівняти хоча б вимоги базисних Закону України «Про оплату праці» [7], Кодексу законів про працю [6] та П(С)БО 26[3]).

Відносно першої групи проблем, то їх вирішення безперечно є справою часу, однак вже на сучасному етапі вимагає однозначності питання класифікації виплат, що дозволяє встановити досить чіткий зв'язок між національним стандартом та міжнародним МСБО 19 «Виплати працівникам».

На рис. 1 наведено базові види виплат, що можуть виникати в ході трудових відносин найманого працівника з підприємством-працедавцем.



Рис. 1. Уніфікована класифікація виплат працівникам [5]

Наведена схема має принципове значення для побудови обліку відповідних видів виплат, оскільки є передумовою їх оцінки при відображенні в поточному обліку. Так, оцінка може провадитися із застосування таких її видів:

- поточна собівартість – сума недисконтованих грошових коштів або їх еквівалентів, які були б необхідні для погашення зобов'язання щодо виплат працівникам в процесі звичайної господарської діяльності;
- теперішня вартість – дисконтована вартість майбутніх чистих грошових платежів, які, як очікується, необхідні для погашення зобов'язання щодо виплат працівникам в ході звичайної господарської діяльності. Доведення початкової вартості (оцінки) виплат до рівня теперішньої вартості реалізується шляхом проведення актуарних розрахунків.

Поряд з цим питання оцінки виплат вимагає достовірного визначення моменту її проведення. Нагадаємо, що в термінах П(С)БО 11 «Зобов'язання» зобов'язання «з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу» [2] трактуються як забезпечення. А отже, виплати, що підлягають накопиченню, розкриватимуться в обліку у складі забезпечень, а інші – у складі зобов'язань.

Специфічним статусом наділений елемент, представлений заохочувальними та компенсаційними виплатами. Так, у вітчизняній практиці підприємницької діяльності нині набули поширення переважно разові виплати, як-от одноразові заохочення, винагороди за підсумками роботи за рік тощо. Зарубіжний досвід переконує, що саме цей елемент виплат несе потужний мотиваційний потенціал, оскільки може виступати інструментом участі працівників в капіталі підприємства (проте лише акціонерних товариств), що реалізується через виплати інструментами капіталу. В такому разі є всі підстави класифікувати відповідні виплати як довгострокові з подальшим дисконтуванням їх вартості.

З приводу довгострокових виплат мають місце суперечності подібної природи. Правове забезпечення бухгалтерського обліку виявилось більш прогресивним порівняно з тим, що повинно було б регулювати нарахування та використання відповідних видів виплат.

Одним із важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку. Діючу модель аналітичного обліку оплати праці слід підпорядкувати та узгодити із національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. З цією метою враховуючи вимоги П(С)БО 26 «Виплати працівникам» пропонуємо ввести відповідні субрахунки до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам».

До інших довгострокових виплат працівнику, відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» включаються виплати, які не підлягають сплаті

у повному обсязі протягом дванадцяти місяців по закінченні місяця, в якому працівник виконував певну роботу. На нашу думку, необхідно дані суми обліковувати на окремому рахунку 5 класу, який необхідно назвати 56 «Довгострокові виплати працівникам», що призведе до більш точнішого відображення довгострокових зобов'язань перед працівниками, і більш деталізує інформацію щодо нарахування та виплат працівникам.

Враховуючи вищевказане, вважаємо що нагального вдосконалення потребує лише система аналітичного обліку, так як саме запровадження конкретної моделі аналітичного обліку заробітної плати надасть необхідну інформацію для операційного менеджменту з метою поліпшення організації праці та її оплати, а також для аналізу резервів оптимального зниження витрат на оплату праці, підвищення продуктивності праці.

Література:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 (МСБО 19) «Виплати працівникам» IASB: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011. (дата звернення: 15.10.2019).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 зі змінами та доповненнями URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.11 р. № 601 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2019).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 12.10.2019).
5. Лупійчук І.Р., Ковтун І.Ю. Уніфікація обліку розрахунків з працівниками. URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-577-3.html>. (дата звернення: 12.10.2019).
6. Кодекс законів про працю України: від 10.12.1971р. № 322 – VIII / URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>.
7. Про оплату: Закон України від 24.03.95 р. № 1081/95-ВР із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 12.10.2019).

*Бурко Людмила Юрійвна
магістрант кафедри аудиту та
оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький*

*Науковий керівник: Лисенко Алла
Миколаївна, кандидат економічних
наук, доцент, доцент кафедри
аудиту та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

БАЗОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ, ДОХОДІВ, ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Комплексний підхід до організації системи економічного аналізу потребує вдосконалення в частині формування такої системи для різних суб'єктів господарювання з урахуванням видів та масштабів діяльності, організаційних структур управління [3]. Зокрема, суб'єкти комунального сектору економіки мають ряд особливостей, які здійснюють вплив на формування й аналіз витрат, доходів, фінансових результатів.

Комунальне підприємство (установа, організація) діє на основі комунальної власності територіальної громади, утворюється органом, який є представником власника – відповідної територіальної громади і виконує його функції та майно якого закріплюється за ним на підставі господарського відання (комунальне комерційне підприємство) або на праві оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство) [1; 4].

Комунальне комерційне підприємство має переважне право – провадити комерційну діяльність, результатом якої є отримання прибутку, частка якого потрапляє до місцевого бюджету. Комунальне некомерційне підприємство (установа, організація) створюється з метою задоволення певних потреб територіальної громади без мети отримання прибутку, а його діяльність фінансується з місцевого бюджету. Зазначені особливості здійснюють вплив на організацію і методику обліку, контролю, аналізу діяльності таких суб'єктів бухгалтерського обліку загалом та, зокрема, на методику аналізу витрат, доходів, фінансових результатів.

Під методикою аналізу прийнято розуміти сукупність способів та правил, методологічних порад щодо найбільш доцільного виконання

аналітичної роботи [2, с. 37]. Зокрема, у процесі аналізу витрат, доходів, фінансових результатів комунального підприємства пропонуємо виокремлювати наступні базові елементи методики аналізу:

- мета, завдання, об'єкти аналізу;
- особливості організації аналізу, послідовність та періодичність виконання аналітичних робіт;
- технічні засоби обробки інформації та споживачі результатів аналізу;
- джерела інформації для проведення аналізу та система показників, за допомогою яких можна дослідити процес формування та склад витрат, доходів, фінансових результатів комунального підприємства;
- сукупність прийомів та способів, з використанням яких можна проаналізувати структуру, динаміку витрат, доходів, фінансових результатів комунального підприємства, оцінити причинно-наслідкові зв'язки та встановити факторні впливи;
- оформлення результатів аналізу.

Метою аналізу витрат, доходів, фінансових результатів комунального підприємства є пошук шляхів обґрунтованої мінімізації питомих витрат, розробка виважених підходів у формуванні цін і тарифів на кожен вид послуг, оптимізація складу та структури сукупних доходів, витрат, фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Важливими завданнями аналізу є дослідження виконання кошторисів, а також складу, динаміки, структури питомих та сукупних витрат і доходів, процесу формування та динаміки змін фінансових результатів комунального підприємства з урахуванням факторних впливів.

Аналіз витрат, доходів, фінансових результатів слід проводити поетапно, зі встановленням для кожного суб'єкта господарювання системи показників, кількості осіб, зайнятих на виконанні різних видів аналітичної роботи, її періодичності та з урахуванням необхідного обсягу інформації.

Невід'ємною складовою методики є арсенал прийомів аналізу та способів обробки даних. Доцільно застосовувати базові програми для забезпечення комп'ютерної обробки масиву інформації та її аналізу, поєднуючи традиційні способи дослідження зі способами факторного аналізу.

Удосконалення інструментарію досліджень з урахуванням базових елементів методики аналізу сприятиме оптимізації витрат та доходів, поліпшенню результативності діяльності комунальних підприємств.

Література:

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV (у редакції від 07.02.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/436-15> (дата звернення: 14.10.2019).
2. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. Одеса: ОНЕУ, 2015. 314 с.
3. Лисенко А.М. Теоретико-методологічні та організаційно-прикладні засади розвитку економічного аналізу в умовах інституційних змін. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. 2011. Вип. 20, ч. II. С. 187-194.
4. Узагальнююче податкове роз'яснення щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва з державною, комунальною та іншими формами власності : наказ ДПАУ від 23.06.2006 р. № 352 (редакція від 01.08.2008 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0352225-06/ed20080801> (дата звернення: 14.10.2019).

Волобуєва Юлія Володимирівна
студентка 4 курсу, Харківський
національний університет імені
В.Н. Каразіна

Науковий керівник: Глушач Юлія
Станіславівна, старший викладач,
Харківський національний
університет імені В.Н. Каразіна

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІТАЛІЇ

Історія бухгалтерського обліку як науки починається в Італії. Тут виник і набув поширення метод подвійного запису: в 1494 р Лука Пачолі опублікував трактат «Сума арифметики», з якого починається бухгалтерський облік. Однак наукою облік став лише після 1861 р. Реформування бухгалтерського обліку в Італії наведено у табл.1:

Таблиця 1 - Реформування бухгалтерського обліку в Італії [1]

	Рік	Зміст
Перший Комерційний кодекс	1808	зобов'язував всіх торговців вести журнал господарських операцій. Всі сторінки журналу повинні були бути пронумеровані, прошнуровані та опечатані комерційними судовими органами.

Другий Комерційний кодекс	1865	обов'язкове заповнення і публікація періодичної бухгалтерської звітності. Основний принцип бухгалтерського обліку - пряме і правдиве відображення фінансового стану і результатів діяльності компанії.
Третій Комерційний кодекс	1942	основне призначення обліку та звітності - давати користувачу ясну і точну картину стану компанії

У 1974 року був введений ряд документів, в яких основною метою складання фінансових звітів проголошувалося подання об'єктивної інформації про компанії. Тоді ж були визначені формати основних бухгалтерських документів, обов'язковою частиною звітності стала доповідь ради директорів компанії, а право нагляду за процесом їх подання було передано Національній комісії по компаніям і біржам (НККБ). Італійські бухгалтери, так само як і в Україні, в своїй роботі орієнтуються, перш за все, на податкове законодавство.

Серед комерційних підприємств тут переважають малі і середні. Відкритих акціонерних товариств в Італії вкрай мало - лише 213 компаній продають свої акції на Міланській фондовій біржі. Переважна більшість компаній закрито для потенційних зовнішніх інвесторів. Оскільки більшість компаній невеликого розміру і управляються самими власниками, попит на незалежний зовнішній аудит і детальну бухгалтерську інформацію в цілому вельми обмежений. Він виходить лише від податкових органів і банків [2].

Можливість займатися бухгалтерським обліком в Італії є тільки у осіб, що мають професійні звання або бухгалтера, або доктора комерції. Відмінності між ними носять скоріше історичний характер, ніж змістовний. Щоб отримати звання доктора комерції, потрібно довше вчитися і здати серйозніші іспити, ніж для отримання звання бухгалтера. Але права і обов'язки і тих, і інших при веденні професійної бухгалтерської діяльності однакові. Бухгалтери не мають права займатися іншими видами діяльності, наприклад, такими як податкове консультування і аудит. Аудитори ж, в свою чергу, не можуть займатися бухгалтерської практикою.

До теперішнього моменту опубліковано 23 національних облікових стандарти і 21 аудиторський стандарт. Багато з них зараз переглядаються відповідно до чинного законодавства та міжнародних стандартів. Зі вступом до Європейського Союзу всі італійські компанії зобов'язані подавати звітність, що відповідає вимогам міжнародних стандартів.

Всі дані в звітності італійських компаній наводяться на початок і кінець періоду. Баланс представляється в звичайній горизонтальній

формі зліва - «актив», праворуч - «пасив». Принцип угруповання статей - за їх економічним змістом. В основі оцінки статей звітності є принцип собівартості. Переоцінка необоротних активів може проводитися тільки за рішенням законодавчих органів. Необоротні активи і дебіторську заборгованість оцінюють у балансі за їх чистою вартістю. На противагу більшості європейських країн, в Італії витрати на дослідження і розробки, а також на рекламу, можуть бути списані відразу на поточні витрати, та показані в активі балансу. Оцінка деяких нематеріальних активів (зокрема, гудвілу і торгових марок) можлива тільки при продажу компанії. Для оцінки запасів використовується найменша з цін: або ціна покупки, або продажу. Для списання на виробництво дозволені всі загальноприйняті методи - ФІФО, ЛІФО та середньозваженої ціни.

Важливу роль в бухгалтерській практиці має створення резервів під безнадійні борги. В Італії дозволено щорічно відносити на такий резерв 0,5% загального обсягу дебіторської заборгованості до досягнення останньою не більше 5%. Безнадійний борг підлягає списанню за рахунок цього резерву.

Цивільне законодавство Італії дозволяє будь-яким способом перераховувати статті, що представлені в іноземній валюті, в національну, проте для цілей оподаткування всі підприємства зобов'язані користуватися курсом, що склався на кінець фінансового року. Негативні курсові різниці віднімають з оподатковуваного прибутку.

Діюча нині ставка податку на прибуток підприємств становить 37%. Вона може бути знижена до 27%, якщо компанія не вдається до позик, а фінансується з власних коштів. Всі компанії зобов'язані також сплачувати місцевий податок, що становить 4,25% від величини доданої вартості за вирахуванням витрат на оплату праці.

Підвищенню інтересу до отримання правдивої і точної інформації з боку зовнішніх користувачів сприяють, по-перше, приватизаційні процеси, що йдуть зараз в найбільших італійських концернах, а по-друге, створення регіональних бірж, на яких, як планується, буде вестися торгівля акціями середніх за величиною комерційних підприємств. Також збільшується число акціонерів, зацікавлених в отриманні повної та об'єктивної інформації про свої-підприємства, що вже в найближчі роки призведе до ще більш істотних змін в італійському бухгалтерському обліку.

Література:

1. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-uchet-v-zarubezhnyh-stranah/>.
2. Бухгалтерский учет в зарубежных странах/ Л.А.Жарикова, Н.В.Наумова. – URL: <http://produc.ru/upload/books/books5/06.pdf>.

*Данілішин Афанасій Миколайович
студент VI курсу факультету
фінансів, підприємництва та обліку,
Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича*

*Науковий керівник: Кудлаєва
Наталія Вікторівна, кандидат
економічних наук, Чернівецький
національний університет імені
Юрія Федьковича*

ПОРЯДОК ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Переоцінка об'єктів основних засобів підприємства на поточний момент передбачає визначення вартості майна у момент прийняття управлінських рішень і дає змогу здійснити зіставлення вартості об'єктів основних засобів, що відображені в бухгалтерському обліку суб'єкта господарювання. Незважаючи на те, що поняття переоцінки в обліку на підприємстві існує дуже давно, немає чітко сформованого поняття переоцінки основних засобів та можливих наслідків її проведення.

Переоцінку об'єктів основних засобів можна вважати одним із факторів, що впливає на амортизаційну політику на рівні суб'єкта господарювання. Це пояснюється зміною первісної вартості об'єктів основних засобів внаслідок переоцінки, яка призведе і до необхідності коригування сум нарахованої амортизації, і у кінцевому результаті вплине на фінансовий результат діяльності. Внаслідок цього зазнають змін показники фінансового стану (динаміка та структура майна, джерел його формування, ліквідність, платоспроможність суб'єкта господарювання, ділова активність та рентабельність).

Вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку не відносять переоцінку до обов'язкових заходів, і тому суб'єкт господарювання самостійно приймає рішення про необхідність її проведення. В Україні порядок оцінки об'єктів основних засобів регулює Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III [6]. Даний Закон передбачає, що «для цілей бухгалтерського обліку оцінку основних засобів має право проводити об'єкт оцінної діяльності» [6], тобто, сам суб'єкт господарювання самостійно не може здійснити її лише власними силами, внаслідок чого виникатимуть певні витрати, пов'язані з оплатою послуг сторонніх організацій, і це вплине на фінансовий результат діяльності.

П(С)БО 7 «Основні засоби» вказує, що «якщо залишкова вартість

об'єкта основних засобів суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів» [4]. Одним із проблемних питань є визначення ознак суттєвості, на які звертається увага практично в усіх вітчизняних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Так, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» розкриває зміст даного терміну таким чином: «суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства» [3].

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів передбачають, що «порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості» [2].

Чинні нормативні акти свідчать, що вітчизняні суб'єкти господарювання мають право, однак не зобов'язані здійснювати переоцінку об'єктів основних засобів. Саме тому вважаємо, що з метою недопущення виникнення двозначних ситуацій під час перевірок податковими органами в частині правильності обчислення податку на прибуток, доцільно у внутрішніх розпорядчих документах стосовно облікової політики, передбачити спеціальний підрозділ, який буде стосуватися саме механізму переоцінки.

Як і всі здійснені господарські операції, результати здійснення переоцінки основних засобів також потребують документального підтвердження. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку вказує, що підприємства «мають право використовувати власноруч розроблені форми документів із зазначенням обов'язкових реквізитів» [5]. Сьогодні в Україні жоден із діючих нормативних актів не передбачає формування спеціальних форм документів для відображення результатів переоцінки. Тому пропонуємо застосовувати форму спеціального Акту переоцінки основних засобів, яка передбачена для використання державними підприємствами.

Інструкцією № 291 для відображення результатів переоцінки передбачено використання рахунка 41 «Капітал у дооцінках» та субрахунка 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій» [1], що на нашу думку інколи призводить до викривлення інформації у фінансовій звітності.

Отже, основними напрямками удосконалення методики переоцінки об'єктів основних засобів є:

- 1) вибір конкретних ознак суттєвості, що впливають на прийняття рішення щодо здійснення переоцінки;
- 2) розробка форм первинної документації для відображення результатів переоцінки;
- 3) вибір рахунків бухгалтерського обліку при відображенні результатів переоцінки.

Таким чином розв'язання вище вказаних проблем для окремих суб'єктів господарювання досягається шляхом введення розділу «Переоцінка основних засобів» до Положення про облікову політику.

Література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капітал, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.10.1999 р. № 291 із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 13.10.2019).
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: затв. наказом Міністерства фінансів України 30.09.2003 року № 561. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 13.10.2019).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 13.10.2019).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 13.10.2019).
5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95/paran10#n10>. (дата звернення: 13.10.2019).
6. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>. (дата звернення: 13.10.2019).

*Захарченко Юлія Петрівна
студентка групи ОО-18 м,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

*Черновол Олена Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Оцінка майна підприємства необхідна в процесі господарювання під час надходження і вибуття активів, у виникненні прав і зобов'язань, при здійсненні таких операцій, як: купівля/продаж, оренда майна, застава, страхування, інвестування, переоцінка основних засобів, виділення часток у статутному капіталі при створенні підприємства та в процесі діяльності, об'єднанні підприємств, встановленні ціни акцій, ліквідації підприємства, виконанні права успадкування, виконанні судового рішення тощо.

Дослідженням поняття оцінки в бухгалтерському обліку займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Ж.Б. Дюмарше, Гуляєв А.І., Гуцайлюк З.В., Соколов Я.В., Шевчук В., Іщенко О.А. та інші.

У бухгалтерському розумінні оцінка є способом вираження в узагальненому грошовому вимірнику господарських засобів та джерел їх утворення і є одним із методів бухгалтерського обліку. Вона полягає в тому, що натуральні показники первинних документів переводяться в грошові вимірники шляхом множення встановленої ціни на кількість цінностей. Теоретично єдино правильною може бути оцінка матеріальних цінностей за собівартістю. На практиці оцінка майна, яке придбане за оплату, здійснюється шляхом додавання фактично проведених витрат на його придбання; майно, яке отримане безоплатно, – оцінюється за ринковою вартістю на дату отримання, а майно, яке вироблене безпосередньо на підприємстві, – оцінюється за вартістю його виготовлення [2].

Однак потреби користувачів у фінансовій інформації і вимоги до її достовірності зростають. Пошук шляхів задоволення цих вимог породив ідею оцінювати активи, капітал і зобов'язання в бухгалтерському обліку за справедливою вартістю. Знання про справедливую вартість можна здобути майже виключно в процесі реалізації, чого не відбувається на дату звітності. Щоб забезпечити надійність системи бухгалтерського обліку, не можна використовувати будь-які розрахункові ціни, зокрема й прогнозні, стратегічні та інші [2].

Значний вплив на ціноутворення мають обставини, які здебільшого не мають об'єктивного підґрунтя, зокрема, кон'юнктура ринку, доступ до дефіциту й влади, інформаційний тиск тощо. Щоб запобігти цьому, ціна товару повинна мати об'єктивний зміст, відображати весь комплекс суспільних витрат, понесених на їх виготовлення, а сфера дії попиту-пропозиції повинна бути обмежена суспільною доцільністю. Поряд з певною свободою, ціни повинні володіти логікою, мати продуктивний зміст, виконувати цілком конкретні функції. Але на практиці ринкові ціни не завжди можна назвати справедливими. Нормативні документи з бухгалтерського обліку передбачають обов'язковість переоцінки статей балансу на дату звітності [1].

Відображення у звіті про фінансові результати доходів, зіставних із понесеними витратами, є об'єктивним, на підставі принципу відповідності доходів і витрат. Віднесення сум дооцінок основних засобів безпосередньо на збільшення нерозподілених прибутків підприємства, що передбачено вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, також викликає дискусії серед учених. Це пов'язано з тим, що передбачений підхід порушує принцип відповідності доходів і витрат, тому що суми амортизації дооціненої частини вартості необоротних активів включаються до складу витрат звітного періоду, таким чином зменшуючи фінансовий результат. Такі витрати не є фактично понесеними, тому повинні компенсуватися відповідною статтею доходів. Логічно здійснювати оцінку об'єктів бухгалтерського обліку за історичною вартістю. Але існує й інший погляд: для задоволення потреб користувачів в прогностичній інформації про потенційні доходи і вартість підприємства пропонують усунути історичну оцінку як основний принцип бухгалтерського обліку та впровадити концепцію оцінки за справедливою вартістю [3].

Висновки. Отже, в економічній літературі розглянуто декілька підходів до визначення оцінки, серед яких основними виступають економічний і бухгалтерський. Економічний підхід передбачає оцінку за ринковими цінами, максимально наближену до реальності. Бухгалтерський підхід полягає в розрахунку оцінки на основі затратного способу. Економічний підхід є корисним для розуміння сутності оцінки, бухгалтерський – для розуміння логіки та порядку їх практичного обчислення.

Усунення історичної оцінки в бухгалтерському обліку призведе до його руйнування. З іншого боку, особливо менеджерам, інвесторам і кредиторам необхідна реальніша на дату звітності оцінка підприємства, ніж історична. Тому ми пропонуємо цю проблему вирішувати так: бухгалтерський облік вести, використовуючи тільки історичну вартість. На підставі результатів такого обліку складати бухгалтерський баланс,

статті якого є основою трансформації історичної вартості в справедливую, а з урахуванням справедливої вартості скласти звіт про фінансовий стан підприємства.

Література:

1. Кафка С. М. Оцінка в бухгалтерському обліку / С. М. Кафка // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць. — Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. — № 862. — С. 120–124.
2. Іщенко О. А. Сутність оцінки та її значення в обліку необоротних активів бюджетних установ / О. А. Іщенко // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://eztuir.ztu.edu.ua/3702/1/170.pdf>
3. Шевчук В. Методологія облікового відображення справедливої оцінки необоротних активів / В. Шевчук, М. Корягін // Бухгалтерський облік і аудит. — 2012. — № 10. — С. 9–16.

*Круць Світлана Володимирівна
студентка VI курсу факультету
фінансів, підприємництва та обліку,
Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича*

*Науковий керівник: Кудлаєва
Наталія Вікторівна, кандидат
економічних наук, Чернівецький
національний університет імені
Юрія Федьковича*

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНСЬКИХ ІТ-КОМПАНІЯХ

ІТ-компанії в Україні надають послуги замовникам всього світу. Бізнес-моделі цих компаній є успішними та унікальними, тому ці компанії є прикладом для вивчення, адже їх засновники, як правило нерезиденти, котрі запроваджують найновіші бізнес технології в діяльності своєї компанії.

Оцінюючи український ринок, слід відзначити, високу конкуренцію мають ІТ-фахівці, які працюють як правило на експорт, що пояснюється дешевшою робочою силою, а український ринок залишається без

програмних продуктів які б могли бути розробленими на території України.

Виробництво будь-якого програмного продукту це результат діяльності ІТ-проекту. Тобто ІТ-проект це процес створення, командою програмістів, програмного продукту для замовника.

Згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», програмний продукт визнається активом, в якого відсутня матеріальна форма та цей програмний продукт може бути точно ідентифікований [2]. Витрати, що накопичуються в процесі виробництва програмного продукту визнають в тому кварталі, в якому вони були здійснені.

Вибір фінансової взаємодії між замовником та виконавцем програмного забезпечення є одним з основних аспектів всіх переговорів в ІТ-сфері. Вибір моделі ціноутворення залежить від факторів: стабільність бізнесу, зрілість та динаміка проекту, наявність чітких вимог, бачення майбутнього продукту, згуртованість та правильна взаємодія між замовником і виконавцем проекту.

Визначенням собівартості та ціноутворенням ІТ-послуг в українських невеликих компаніях займаються директора, проджект-менеджера, опираючись на міжнародну практику, особистий досвід та прийнятну ціну для замовника. Тобто, в невеликих українських компаніях ціноутворення здійснюється інтуїтивно, виходячи з платоспроможності замовника та здорового глузду. Як правило, до розрахунку собівартості в таких умовах включаються:

- прямі витрати на оплату виконавців (ФОП чи/або заробітна плата + ЄСВ) – цей показник залежить від нормативної кількості годин для виконання, що було закладено;

- прямі витрати на утримання виконавців – сюди відносять робочі місця, забезпечення технікою, перекладачі, компенсації податків, банківських послуг, організація тим-білдінгів тощо;

- витрати на проект – сюди включаються витрати на сервера, хотстинги CMS, доменне ім'я, додаткове програмне забезпечення, дозволи тощо;

- загальновиробничі та адміністративні витрати – оренда приміщень, амортизація, заробітна плата допоміжного персоналу: проджект-менеджер (якщо він не є закріпленим за проектом), тестери, системні адміністратори, офіс-адміністратори, зарплати обслуговуючого персоналу (в тому числі ЄСВ якщо ці виконавці є найманими працівниками), маркетинг, реклама тощо.

Не виняток, що українські ІТ-компанії зацікавлені в постачанні послуг для великих проектів та на довготермінових домовленостях. Українські ІТ-компанії зазвичай виступають посередниками між замовником і виконавцем, тому пропонуємо використовувати нетипове

для України ціноутворення, за формулою:

$$\text{Cost price}_{\text{виконавця}} = \text{Cost price}_{\text{ІТ-фахівця}} + \text{Contractor fee} + \text{Service costs} \quad (1.1)$$

де $\text{Cost price}_{\text{виконавця}}$ – вартість послуги;

$\text{Cost price}_{\text{ІТ-фахівця}}$ – це вартість послуг виконавця роботи. Дану вартість ІТ-компанії (посередники) ототожнюють з собівартістю фахівця який надає ІТ-послуги. Ця сума базується на індивідуальній домовленості між ІТ-компанією (посередником) та самим ІТ-фахівцем, тобто сума яку отримає ІТ-фахівець. Розмір цієї суми залежить від рівня кваліфікації, мови програмування особистих домовленостей тощо;

Contractor fee – гонорар або прибуток ІТ-компанії (посередника);

Service costs – (з англ. витрати на обслуговування виконавців) або іншими словами витрати на утримання ІТ-фахівців. Ще їх можуть відносити до «overhead cost» (з англ. – накладні витрати) – тобто це всі витрати які несе ІТ-компанія при обслуговуванні ІТ-фахівців, сюди відносяться всі витрати які оперативно-виробничі та контрольні роботи, адміністративні витрати, загальновиробничі витрати, додаткові витрати на дослідження, розробку та відрядження.

Service costs (з англ. витрати на обслуговування виконавців) або іншими словами витрати на утримання ІТ-фахівців. Директор вважає, що ці витрати є «overhead cost» (з англ. – накладні витрати) – тобто це всі витрати які несе Товариство при обслуговуванні ІТ-фахівців, сюди відносяться всі витрати які оперативно-виробничі та контрольні роботи, адміністративні витрати, загальновиробничі витрати, додаткові витрати на дослідження, розробку та відрядження.

Ціноутворення залежить і від методів розробки програмного продукту, тому для здійснення вищевказаних розрахунків необхідно врахувати наступні елементи, це:

- перший елемент – це визначення, як виконавці пов'язані з програмним продуктом, тобто виконавці це: наймані працівники, чи/або ФОПи та їх кваліфікація;

- другий елемент це розмір та умови проекту;

- третій елемент це кількість необхідних ІТ-фахівців та їх технічна кваліфікація.

Отже ціноутворення в невеликих українських ІТ-компаніях формується ґрунтуючись на технічному завданні, власному досвіді, баченні, платоспроможності замовника, здоровому глузді та ринковій ціні. І якщо серйозних проблем під час своєї діяльності у компанії не виникало, то такий спосіб вважається прийнятним.

Література:

1. Офіційний портал ІТ-спільноти України URL:<https://dou.ua/> (дата звернення: 20.10.2019).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. №242 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення: 20.10.2019).
3. Офіційний портал юридичної компанії «МОРИС ГРУП» URL: <http://www.moris.com.ua/modeli-tsinoutvorenniya-pri-ukladanni-ugod-u-sferi-it/> (дата звернення: 20.10.2019).

*Пучко Ольга Олександрівна
магістрант кафедри аудиту та
оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький*

*Науковий керівник: Лисенко Алла
Миколаївна, кандидат економічних
наук, доцент, доцент кафедри
аудиту та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ЗВІТНОСТІ ВІДДІЛУ ОСВІТИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ СІЛЬСЬКОЇ (СЕЛИЩНОЇ) РАДИ

У процесі децентралізації влади в Україні з метою забезпечення надання населенню відповідної територіальної громади послуг в сфері освіти, фізичної культури і спорту, реалізації інших важливих програм розвитку молоді почали створюватися відділи освіти, молоді та спорту, як виконавчі органи сільських та селищних рад. На відміну від районних державних адміністрацій, які є елементами вертикалі державної виконавчої влади та тривалий час виконували вище перелічені функції, органи місцевого самоврядування автономні, мають необхідні владні повноваження, проте існує ряд проблемних питань, які потребують свого вирішення.

Важливу інформацію про фінансові аспекти діяльності відділів освіти, молоді та спорту сільських (селищних) рад можна отримати з форм їх фінансової та бюджетної звітності, яку складають та подають у відповідні інстанції, перелік яких наводиться у «Порядку подання фінансової звітності», затвердженому постановою КМУ від 28.02.2000 р.

№ 419 (редакція від 24.07.2019 р.) [2], «Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування», затвердженому наказом МФУ 24.01.2012 р. № 44 (у редакції наказу МФУ від 07.02.2017 р. № 44) [3], інших нормативно-правових документах з питань організації обліку та складання звітності. З урахуванням цього формується коло внутрішніх та зовнішніх користувачів інформацією, відображеною у формах фінансової та бюджетної звітності, для її подальшого аналізу з метою прийняття відповідних рішень.

З використанням інформації, наведеної у фінансовій та бюджетній звітності, та її кодових позначень розробляються алгоритми розрахунку сукупності індикаторів, що характеризують важливі аспекти господарювання [1, с. 70]. При цьому слід враховувати особливості функціонування відділів освіти, молоді та спорту, їх вплив на формування показників, відображених у фінансовій та бюджетній звітності.

Організація аналізу фінансової та бюджетної звітності відділу освіти, молоді та спорту сільської (селищної) ради передбачає: розробку загальних засад проведення такого аналізу з виокремленням його мети, завдань, об'єктів, методів і прийомів; встановлення виконавців конкретних робіт, часу і строків проведення аналізу, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення, побудову шаблонів таблиць з відповідним набором показників; вибір формату узагальнення результатів аналізу та засобів контролю за їх впровадженням.

Так, метою аналізу фінансової та бюджетної звітності відділу освіти, молоді та спорту сільської (селищної) ради є виявлення позитивних та негативних моментів у використанні фінансових ресурсів, розробка заходів щодо оптимізації складу та структури нефінансових та фінансових активів, власного капіталу та зобов'язань, доходів та видатків.

Важливі завдання аналізу: попередня підготовка форм звітності для проведення аналізу; дослідження виконання кошторису, складу, структури та динаміки змін активів, власного капіталу та зобов'язань, процесу формування фінансових результатів; оцінка обсягів надходження та динаміки використання виділених коштів.

Об'єкти аналізу – активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, видатки, фінансові результати, кошти загального та спеціального фонду.

Основні методи і прийоми аналізу: порівняння, групування інформації, її табличне відображення, балансовий метод, прийоми детермінованого та стохастичного факторного аналізу.

Етапами виконання аналітичних робіт є підготовчий (на якому встановлюють виконавців конкретних робіт, час і строки проведення аналізу, його матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, будують шаблони таблиць з відповідним набором показників); основний (безпосереднє проведення розрахунків, аналіз показників фінансової та бюджетної звітності) та заключний (у межах якого здійснюється вибір

формату узагальнення результатів аналізу та засобів контролю за їх впровадженням).

Отже, належна організація аналізу фінансової та бюджетної звітності відділу освіти, молоді та спорту сільської (селищної) ради, його якісне проведення є запорукою ефективного використання коштів та майна.

Література:

1. Лисенко А.М. Особливості складання фінансової звітності з 2013 року та їх вплив на алгоритм розрахунку основних показників, що застосовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства. *Науково-виробничий журнал «Держава та регіони» (серія «Економіка та підприємництво»)*. 2013. №5 (74). С. 68-73.
2. Порядок подання фінансової звітності : постанова КМУ від 28.02.2000 р. № 419 (редакція від 24.07.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000> (дата звернення: 15.10.2019).
3. Порядок складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування : наказ МФУ 24.01.2012 р. № 44 (у редакції наказу МФУ 07.02.2017 р. № 44). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12> (дата звернення: 15.10.2019).

***Рішняк Валентина Миколаївна**
магістрант кафедри аудиту та
оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний
університет, м. Кропивницький*

***Науковий керівник: Лисенко Алла**
Миколаївна, кандидат економічних
наук, доцент, доцент кафедри
аудиту та оподаткування,
Центральноукраїнський
національний технічний університет*

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОЇ РАДИ

Комплексний аналіз передбачає всебічне дослідження господарської діяльності з метою її цілісного розуміння, виявлення проблем та недоліків, обґрунтування заходів щодо поліпшення такої діяльності. Результати

комплексного аналізу повинні носити не лише ретроспективний характер, а й слугувати базою для оперативного, тактичного та стратегічного планування, передувати розробці нових управлінських рішень, забезпечувати їх економічне обґрунтування.

На етапах організації та у процесі безпосереднього проведення комплексного аналізу необхідно враховувати особливості діяльності різних організаційно-управлінських структур, які здійснюють вплив на формування важливих економічних показників. Так, специфічною організаційно-управлінською структурою є сільська рада – орган місцевого самоврядування, який представляє відповідну територіальну громаду, здійснює від її імені та в її інтересах функції і повноваження місцевого самоврядування, визначені Конституцією України та іншими нормативно-правовими документами [2].

Таке управлінсько-владне утворення складається з депутатів, а також сільського голови, його заступника, секретаря, юриста, землевпорядника, головного бухгалтера, спеціаліста-бухгалтера, технічного працівника, інших працівників (з урахуванням особливостей та масштабів діяльності конкретної ради). За поданням сільського голови рада створює виконавчий комітет. У підпорядкуванні сільської ради знаходяться комунальні підприємства, організації, заклади, розміщені на території громади (житлово-експлуатаційні ділянки, відділи освіти, молоді та спорту і т. ін.). Сільська рада проводить свою роботу сесійно. Сесія складається з пленарних засідань ради, а також засідань постійних комісій ради.

З метою виявлення проблемних аспектів та недоліків у діяльності сільської ради для прийняття рішень щодо їх усунення, а також розробки перспектив розвитку органу місцевого самоврядування доцільно здійснити комплексний аналіз, при проведенні якого, на думку автора, необхідно вирішити такі основні завдання:

- ✓ виявити основні тенденції у виконанні дохідної та видаткової частин бюджету сільської території з використанням відповідних економічних показників за попередні та поточний звітні періоди, дослідити процес використання бюджетних коштів з урахуванням напрямів діяльності, бюджетних програм;

- ✓ оцінити рівень забезпеченості фінансовими, трудовими, матеріально-технічними, інформаційними ресурсами, їх використання, а також структуру й динаміку доходів та витрат, дебіторської та кредиторської заборгованості, дослідити процес формування фінансових результатів діяльності сільської ради;

- ✓ оцінити стан системи управління бюджетними призначеннями (асигнуваннями), матеріально-технічними та трудовими ресурсами, а також стан системи контролю за наявністю і рухом коштів, майна,

використанням ресурсів відповідно до затверджених нормативів і кошторисів;

✓ здійснити економічне обґрунтування стратегії розвитку села, інвестиційно-інноваційних проєктів, оцінку перспектив діяльності апарату й виконавчих органів сільської ради загалом, а також організацій, для яких виконавчий комітет сільської ради є головним розпорядником коштів бюджету громади;

✓ виявити проблеми у фінансово-господарській діяльності, а також напрями мобілізації внутрішньогосподарських та зовнішніх резервів щодо покращення її результатів, розробити заходи стосовно підвищення рівня фінансово-бюджетної дисципліни установ, для яких виконавчий комітет сільської ради є головним розпорядником бюджетних коштів.

Важлива роль у процесі вирішення поставлених завдань повинна відводитись не лише поточному та перспективному аналізу, а й оперативному, при проведенні якого доцільно «не лише виділяти пошук варіантів приведення економічної системи у регламентований вигляд, а й здійснювати оцінювання можливого ресурсного маневрування для мінімізації втрат і упущеної вигоди» [1, с. 192].

Отже, реалізація поставлених у процесі комплексного економічного аналізу діяльності сільської ради завдань у практичній площині передбачає необхідність оперативного реагування на виявлені недоліки, проведення поточного та перспективного аналізу з використанням розробленої з урахуванням особливостей діяльності конкретно взятої ради методики аналізу, а також чітко встановлених послідовності, періодичності виконання аналітичних робіт та їх розподілу за відповідальними виконавцями.

Література:

1. Лисенко А.М. Теоретико-методологічні та організаційно-прикладні засади розвитку економічного аналізу в умовах інституційних змін. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. 2011. Вип. 20, ч. II. С. 187-194.
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97 ВР (у редакції від 01.05.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97> (дата звернення: 16.10.2019).



*Іванова Валерія Іванівна
магістр, Національна металургійна
академія України*

*Науковий керівник: Аберніхіна Ірина
Георгіївна, кандидат економічних
наук, доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія
України*

ПРИБУТОК БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ

Прибуток – це основний показник ефективності діяльності комерційного банку, а його максимізація є основною метою при забезпеченні стійкого тривалого функціонування та міцної позиції на ринку.

Сутність прибутку як економічної категорії можна сформулювати так: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення фінансово-господарської діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [2, с. 58].

Роль прибутку полягає в тому, що він є основним внутрішнім джерелом збільшення власного капіталу банку і ресурсів для зростання його активних операцій. При цьому, прибуток є постійно відтворюваним джерелом, на відміну від інших внутрішніх джерел формування капіталу [3].

В практиці функціонування банку використовуються декілька показників прибутку: економічний, балансовий, прибуток до оподаткування, чистий, а також нерозподілений прибуток [2, с. 58].

Розподіл чистого прибутку, що залишається у розпорядженні комерційних банків, здійснюється за індивідуальними пропорціями. Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, отриманого банком у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності. Під розподілом прибутку потрібно розуміти спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні банку [3, с. 129]. Нерозподілений чистий прибуток служить джерелом фінансування інших видатків і витрат, що не включаються до складу витрат банку.

Визначення сутності прибутку як економічної категорії має важливе значення для управління процесами його формування, виявлення факторів, що впливають на його величину, дає знання, необхідні для розробки заходів щодо збільшення прибутку, його максимізації і перспективного планування [4, с. 219].

Ефективний механізм управління прибутком банку дає змогу в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що стоять перед банком. Визначення кінцевого фінансового результату діяльності банку передбачає аналіз: джерел прибутку; доходів комерційного банку (структурний аналіз, оцінку рівня доходів); видатків банку (структурний аналіз, оцінка рівня видатків); абсолютного розміру прибутку та факторів, що на нього впливають; фінансових коефіцієнтів прибутковості (вивчення динаміки коефіцієнтів, оцінку коефіцієнтів з погляду їх нормативного рівня, факторний аналіз динаміки коефіцієнтів).

Список використаних джерел:

1. Аналіз фінансових результатів банківського сектору України / [В. В. Фатюха, О. В. Яришко, Л. І. Кирилова та ін.]. // Ефективна економіка. – 2018. – №3.
2. Іванова В. О. Економічна сутність прибутку комерційного банку та джерела його формування / В.О. Іванова, С.Ф. Кантур // Культура народів Причорномор'я. — 2012. — № 253. — С. 57-60.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. - К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. - 404 с.
4. Сидоренко О. М. Прибуток банку та фактори його формування / О. М. Сидоренко, Г. О. Савченко, Н. С. Кібік. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №9. – С. 218–222.

*Казакова Вікторія Іванівна
кандидат економічних наук,
Університетський коледж
Київського університету імені
Бориса Грінченка*

МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасній науковій економічній літературі проблемам трактування, формування, використання, управління фінансовими ресурсами підприємства приділяється достатня увага. Не дивлячись на це, значна

кількість питань і досі є дискусійними, зокрема місце фінансових ресурсів у фінансовій звітності підприємства. Варто зазначити, що саме в системі бухгалтерського обліку підприємства формується інформація, що використовується для аналізу складу, структури, джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів. Основним джерелом такої інформації вважається Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства.

З точки зору обліку дискусійність питання полягає в тому, що у більшості визначень поняття “фінансові ресурси підприємства” чітко не вказано, в якому з розділів активу чи пасиву Балансу згруповано інформацію.

Узагальнивши результати досліджень можна виділити кілька кардинально протилежних підходів до визначення місця фінансових ресурсів у Балансі підприємства, зокрема: активи [4; 16]; кошти [2; 8]; грошові кошти [10; 12; 14; 17]; пасиви (власний капітал і зобов’язання) [1; 3; 6; 9; 18].

В одному з останніх досліджень [18] автори подають розширену класифікацію фінансових ресурсів підприємства і зазначають, що за ознакою джерел покриття активів фінансові ресурси підприємства являють собою: власний капітал, довгострокові зобов’язання, поточні зобов’язання, забезпечення майбутніх витрат і платежів, тобто пасиви. Разом з тим, за видами сформованих активів вони виділяють на: необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів.

В окремих дослідженнях автори поєднують активи і пасиви. Наприклад, О. Р. Романенко визначає загальну суму фінансових ресурсів кожного підприємства як сукупність коштів, що відображені в пасиві бухгалтерського балансу підприємства [15].

Досить цікавий варіант класифікації фінансових ресурсів за напрямами вкладення наводить Я. В. Дропа (рис. 1).

Майно	АКТИВ	ПАСИВ	Фінансові ресурси
	Необоротні активи	Основний капітал	
	Оборотні активи	Оборотний капітал	

Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів (капіталу) за напрямами вкладення [5, с. 83]

Отже, більшість вітчизняних науковців у сфері фінансів вказують на те, що фінансові ресурси підприємства являють собою власні (власний

капітал) і позикові (зобов'язання) джерела фінансування. Таким чином, інформація про фінансові ресурси має бути наведена у пасиві Балансу.

Розглянемо поняття з точки зору його складових елементів. Термін “фінансові ресурси підприємства” має дві складові: “фінанси” та “ресурси підприємства”. Колектив авторів на чолі з А. М. Поддєрьогіним вважає, що фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття “фінанси підприємств” ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами [17].

У НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” ресурси ототожнюються з активами. Зокрема, наводиться наступне визначення: “активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому” [13]. Слідуючи логіці та принципу балансового узагальнення (активи = пасиви) можна зробити висновок про те, що фінансові ресурси підприємства відображено як в активі, так і в пасиві.

Підтримуємо думку про те, що оцінка обсягу, складу, структури, руху фінансових ресурсів здійснюється на основі аналізу змін Балансу підприємства. Фундаментальний зв'язок руху фінансових ресурсів з процесом відтворення, який відбувається на підприємстві, визначає механізм формування фінансових потоків. Якщо розглядати ці зміни з точки зору впливу на чистий грошовий потік підприємства, то їх можна охарактеризувати як рух фінансових ресурсів. Під приростом фінансових ресурсів, при цьому, слід розуміти виникнення будь-якого потенційного джерела збільшення чистого грошового потоку. Скорочення такого джерела відображає вкладенням фінансових ресурсів [11].

Таким чином: збільшення статей пасиву, а також зменшення статей активу відображають приріст фінансових ресурсів; збільшення статей активу, а також зменшення статей пасиву відображають вкладення фінансових ресурсів.

Отже, рух фінансових ресурсів матиме вигляд (рис. 2).

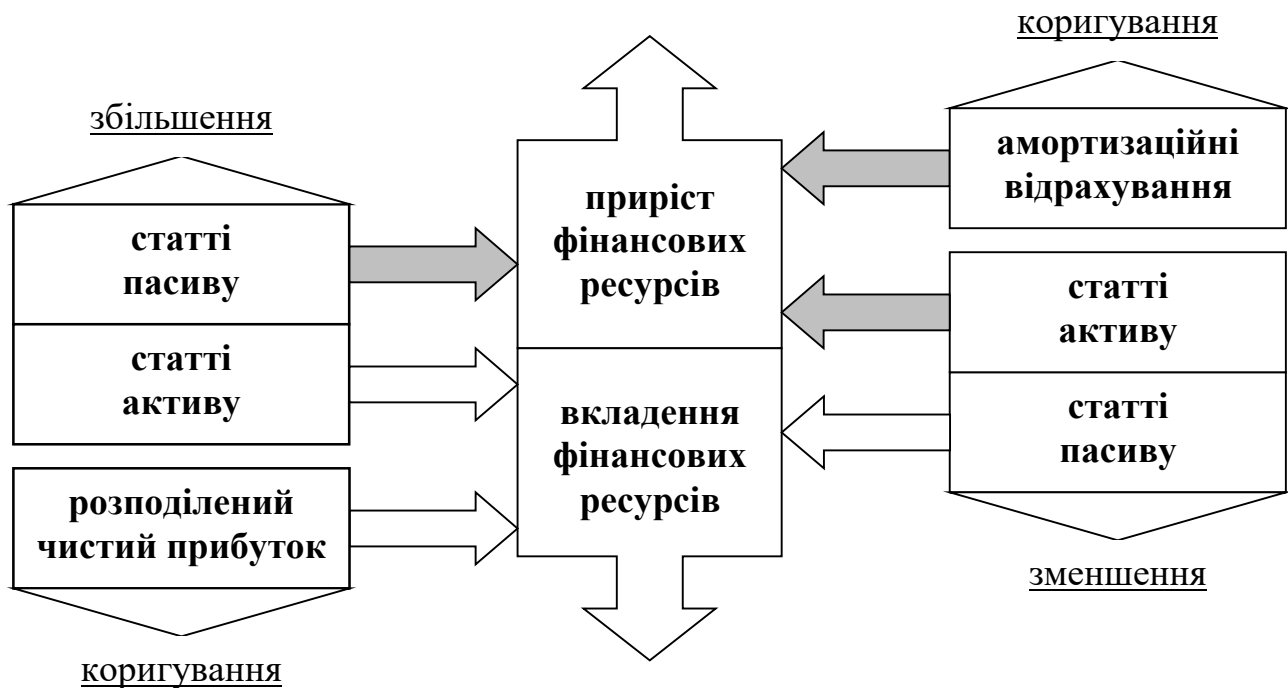


Рис. 2. Рух фінансових ресурсів підприємства [7]

Не всі фінансові ресурси знаходять повне відображення в бухгалтерському Балансі: в ньому відображається тільки нерозподілена (реінвестована) частина прибутку, в той час як реальним ресурсом є загальна величина отриманого підприємством чистого прибутку. Тому в якості статті приросту фінансових ресурсів потрібно брати загальну суму чистого прибутку зі Звіту про фінансові результати, а суму розподіленого прибутку відображати як вкладені фінансові ресурси.

Крім того, нараховані за звітний рік суми амортизації знижують обсяг основних засобів у грошовому вираженні. Для усунення впливу даного фактора необхідно мати інформацію про суму нарахованого за рік зносу основних засобів. Дані про нараховану за рік амортизацію повинні виділятися окремим рядком як джерело приросту фінансових ресурсів. На цю суму слід збільшити залишкову вартість необоротних активів.

Таки чином, не доцільно ототожнювати фінансові ресурси підприємства з активами чи пасивами Балансу. Наведений підхід, на нашу думку, забезпечить фахівців-аналітиків повною і достовірною інформацією про стан та рух фінансових ресурсів підприємства.

Література:

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
2. Бланк И. Управление активами : монография. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2000. 720 с.
3. Близнюк О. П., Горпинченко А. П. Класифікація джерел формування

фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Міжнародного Слов'янського університету*. Харків, 2012. №2. С.52–58.

4. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.

5. Дропа Я. Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України : дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.08 / Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2017. 534 с.

6. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства : їх склад та оптимізація структури. *Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"*. 2013. №3. С. 53-61.

7. Казакова В. І. Управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.04 / Нац. ун-т біоресурсів і природокористув. Київ, 2010. 285 с.

8. Катан Л. І., Сидоренко А. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3095> (дата звернення: 20.10.2019).

9. Кірейцев Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. : Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.

10. Лайко П., Мних М. Фінанси підприємств: підруч. для студ. вузів. Київ: Знання України, 2004. 428 с.

11. Лытнев О. Н. Основы финансового менеджмента. Калининград : Калининградский гос. ун-т, 2000. 119 с.

12. Мішина С. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Харків : ХНЕУ, 2006. 110 с.

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. №73. Дата оновлення: 23.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 20.10.2019).

14. Петленко Ю. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 298 с.

15. Романенко О. Р. Фінанси: підруч. Київ: ЦНЛ, 2006. 312 с.

16. Стецюк П. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 386 с.

17. Фінанси підприємств : підруч.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". 8-е вид., переробл. та допов. Київ: ХНЕУ, 2013. 519 с.

18. Яременко В. Г., Салманов Н. М. огли. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 19(3). С. 158-162.

*Карпенко Юлія Олегівна
студентка 3 курсу Чернівецького
національного університету ім.
Юрія Федьковича*

*Легкоступ Ігор Іванович
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного
університету ім. Юрія Федьковича*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Актуальність теми дослідження є очевидною і не викликає сумнівів, оскільки подальший розвиток економіки країни пов'язаний з масштабами та напрямками інвестиційної діяльності всіх суб'єктів народного господарства. Особлива роль у даному процесі належить пошуку джерел фінансування інвестицій, що в результаті приводить до необхідності формування відповідного обсягу заощаджень, які на макрорівні виступають єдиним джерелом інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В сучасній та класичній науковій економічній літературі проблема заощаджень є однією з найвагоміших. Детальні та всебічні дослідження знайшли своє відображення в працях класиків економічного вчення, зокрема Дж.М. Кейнса [4], Ф. Модільяні, Л. Гоу, Л. Туроу, Д. Ван-Хуза та інших. Вітчизняні вчені в останні роки активно досліджують заощадження, серед них варто відзначити праці таких учених, як М. Алексеєнко, О. З. Ватаманюк [2], Н. Дорофєєва, С. Панчишин, В. Смагін [5], Т. С. Смовженко, М. Маламед та ін. Разом з тим, за наявності значної кількості наукових праць, присвячених визначенню змісту та особливостей функціонування фінансового ринку, окремі питання щодо його ролі у реалізації інвестиційного процесу, а також трансформації заощаджень населення в інвестиції є недостатньо висвітленими.

Метою написання доповіді є визначення ролі фінансового ринку у процесі трансформації заощаджень в інвестиції в умовах фінансово-економічної неста - бильності в країні.

За словами В. Базилевича в умовах трансформаційних перетворень економіки фінансовий ринок практично набуває рис потужного джерела інвестиційних ресурсів, забезпечуючи ефективно акумулювання коштів та економічно доцільне задоволення інвестиційного попиту економічних агентів на ресурси як коротко-, так і довгострокового характеру [1, с. 6]. У той же час, ми вважаємо, що роль фінансового ринку в реалізації інвестиційного процесу полягає не лише у забезпеченні останнього необхідними фінансовими ресурсами. Важливим є призначення й інших

фінансових послуг, які опосередковано впливають на фінансове забезпечення інвестиційного процесу.

Успішне функціонування фінансового ринку в цілому та інвестиційного процесу, зокрема, неможливо уявити без заощаджень. Саме на фінансовому ринку заощадження трансформуються спочатку у фінансові, а згодом і у реальні інвестиції, які мають принести доходи для майбутніх заощаджень (рис. 1).

Таким чином, можемо припустити, що заощадження та інвестиції є взаємозалежними. Такої ж думки й інші науковці, які вважають, що заощадження є потенційними інвестиціями, а інвестиції виступають як реалізовані заощадження [5, с. 123]. Так, заощадження населення, юридичних осіб і частина прибутків держави через фінансові інструменти перетворюються на виробниче устаткування, будівлі, споруди, технології, матеріали та енергію, внаслідок чого відбувається розширення виробництва у масштабах суспільства.

На формування заощаджень впливають як економічні, так неекономічні фактори. До економічних факторів належить рівень доходів домогосподарства, наявність у них товарів тривалого користування та мотиви заощаджень. До психологічних та соціальних факторів – схильність членів домогосподарства до заощадження та до ризику, рівень довіри до держави та фінансових інститутів, досвід фінансової поведінки у минулому та його суб'єктивна оцінка, оцінка поточної ситуації в країні та її перспектив, знання основних фінансових інструментів та поінформованість про можливості вкладення коштів, інформаційні джерела, що використовуються при прийнятті рішень [2, С. 129-130].

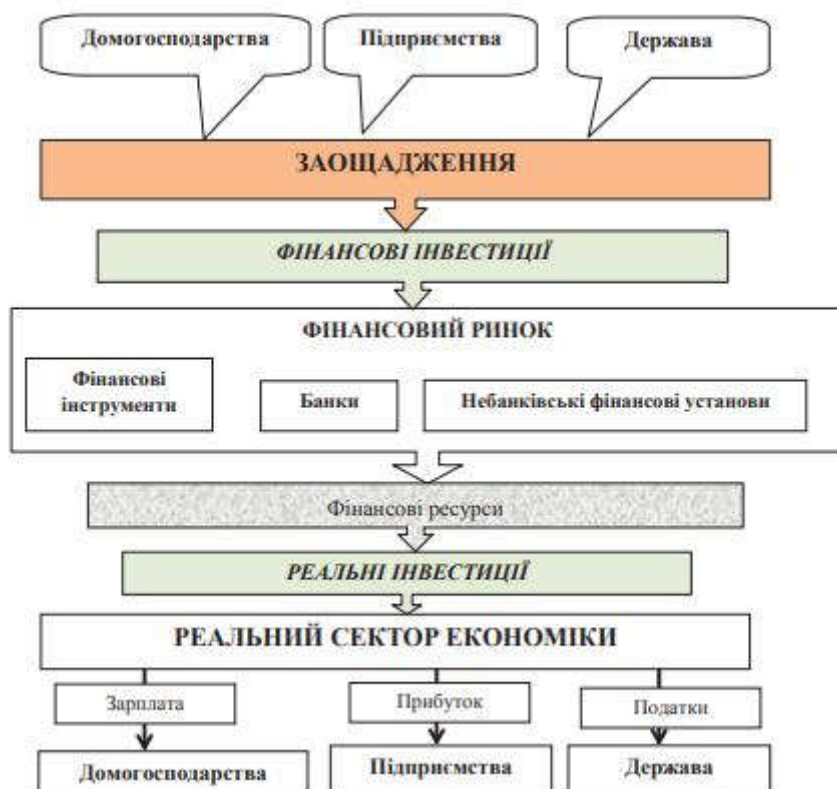


Рис. 1. Процес трансформації заощаджень в інвестиції

Механізм трансформації заощаджень прямо пропорційний з процесами формування і використання доходів домогосподарств. Доходи, що надходять від різних джерел, фактично формують потенційний інвестиційний ресурс. В процесі використання доходів певна їх частина надходить фінансовим структурам. Відповідно, відштовхуючись від кількісних та якісних параметрів сформованих у фізичних осіб доходів та заощаджень, необхідно виявити їх структуру, напрями використання у інвестиції та в інші активи взагалі (рис.2).

Дж. М. Кейнс зазначав, що домогосподарства приймають рішення щодо заощаджень виходячи з максимізації корисності, відповідно, споживання зі збільшенням доходів певний час залишається на стабільному рівні, що призводить до збільшення заощаджень [4, с. 276]. Крім того, Дж. М. Кейнс обґрунтовує правило, яке стало відомим під назвою «інвестиційний мультиплікатор Кейнса»: будь-який новий приріст інвестицій автоматично забезпечує приріст сукупних доходів, що в них частка заощаджень зростає переважаючими темпами стосовно частки, котра споживається, а отже забезпечується основа майбутніх інвестицій [4, с. 277].

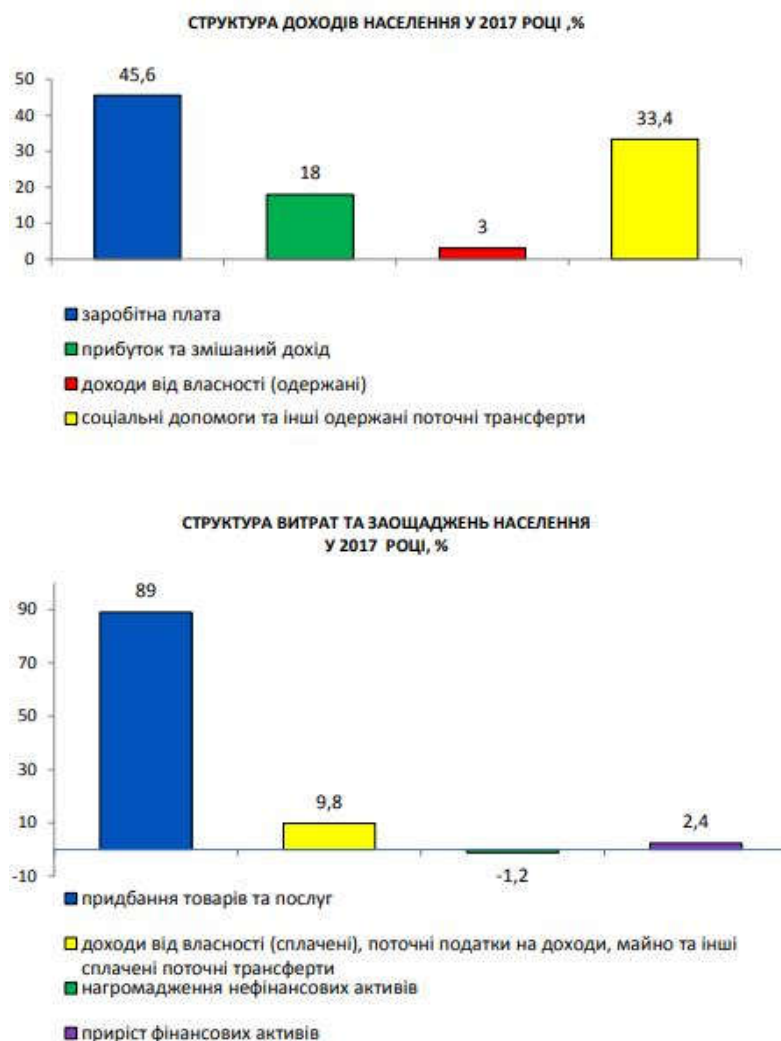


Рис. 2. Структура доходів та витрат населення у 2017 році
Джерело: складено автором на основі [3]

Отже, процес трансформації заощаджень в інвестиції супроводжується рядом проблем, що негативно впливає на формування фінансового потенціалу для інвестицій. Тривала відсутність ефективних механізмів акумуляції дрібних заощаджень громадян, перманентні проблеми різних суб'єктів фінансового ринку (комерційних банків, кредитних спілок і т.д.) сприяють недовірі з боку населення.

У той же час результативність трансформації заощаджень в інвестиції залежить від створення сприятливого бізнес-середовища та соціального розвитку в країні. Перспективами зростання інвестицій в національну економіку є: акумулювання коштів населення у межах систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на подальше довгострокове кредитування інвестиційної діяльності; розширення бази інвестиційних ресурсів, що спрямовуватиметься в інноваційну сферу; посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень; запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах; реформування системи оподаткування прибутку з метою стимулювання інвестиційної активності тощо.

Література:

1. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. — 2009. — №12. — С. 5—12.
2. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія / О. З. Ватаманюк. — Л.: Видав. центр Львів. Нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2007. — С. 189.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ukrstat.org>.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.
5. Смагін В.Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформації економіки: монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 232 с.

*Курганська Елеонора Іванівна
кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, Одеський
національний економічний
університет*

ПРАКТИКА ТА ПРАГМАТИКА УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ

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.

Концентрація на єдиному казначейському рахунку забезпечує та дозволяє не тільки акумулювати фінансові ресурси, не лише здійснювати контроль за їх цільовим використанням, не лише прогнозувати майбутні залишки або нестачу бюджетних коштів, а, перш за все, показує його роль та економічну сутність.

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 допомогою механізмів казначейського обслуговування бюджетів, - досягається чіткий перерозподіл видатків бюджетів, в першу чергу, на соціально значущі програми, невідкладні заходи, що допомагає у найкоротші терміни здійснювати оптимізацію та, - при потребі, лімітувати бюджетні витрати. Забезпечується контроль за цільовим витрачанням бюджетних коштів, надаються позички на покриття тимчасових касових розривів. Питання адаптації до сучасних умов системи АС «Є-Казна», а також запровадження системи дистанційного обслуговування «Клієнт казначейства - Казначейство» саме сьогодні являються особливо важливими питаннями.

На загальнодержавному рівні основними проблемами управління ЄКР є: складність та велика кількість рахунків; складність процедури перерахування коштів на рахунки казначейства; обслуговування бюджетних коштів комерційними банками; нормативно-законодавче

розмежування відповідальність органів ДКСУ й органів місцевого самоврядування; відсутність методології управління залишками ЄКР.

Сьогодні активно використовується система дистанційного електронного документообороту. Проведення органами Державної казначейської служби роботи в площині забезпечення процесу підключення до системи дистанційного обслуговування клієнтів за допомогою ПТК «Клієнт Казначейства – Казначейство» надало змогу безперервного проведення транзакційних операцій в розрізі доходної та видаткової частини бюджетів та забезпечило оперативність їх виконання.

За офіційними даними станом на 01.05.2019 року було укладено з клієнтами 33 390 договорів на дистанційне розрахункове обслуговування з використанням програмно-технічного комплексу «Клієнт Казначейства – Казначейство». З них 8 412 клієнтів, які фінансуються з державного бюджету, 24 257 клієнтів з місцевого бюджету та 721 фонд (інших клієнтів або одержувачів бюджетних коштів відповідно).

25 областей підключено і працює у системі: 23 157 клієнтів отримують виписки та 18 337 клієнтів проводять платеж

Забезпечується не накопичення коштів на субрахунках ЄКР у територіальних органах ДКСУ, а ресурс ЄКР використовується за фактичною потребою.

Сьогодні здійснюється політика щодо підвищення ефективності фінансового контролю, яка визначається в забезпеченні проведення своєчасного доведення інформації органами Державної казначейської служби також і для здійснення превентивних мір в площині забезпечення контролю, до органів, які здійснюють наступний контроль, що буде сприяти реалізації одного з пріоритетних завдань Державної казначейської служби, а тобто, координації роботи казначейства з Державною фінансовою інспекцією в частині своєчасної кваліфікації та упередження порушень у процесі виконання бюджету.

Список використаних джерел:

1. Eleonora Kurganskaya. The System Of The Treasury In Ukraine: Actuality And Prospects Of Development/ Research Papers in Economics and Finance, Poznań / ISSN 2543-6430. OJS/PKP/. - vol.2, Issue 3. - 2017, p. 15-22
2. Курганська Е.І., Кублікова Т.Б. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами / Монографія. - Одеса: ОНЕУ, 2015. - 324
3. Курганська Е.І. / Казначейський менеджмент: теорія та практика / Збірник наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління». - Одеса: ОНУ ім. І.І. Мечникова. - Т15, вип.:наук. праці; - О:Наука і техніка, 2016, 15 (1 (32)), 221-229
4. Порядок формування Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів: наказ Міністерства фінансів

України від 22.12.2011 №1691, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 12.01.2012 за №33/20346. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0

5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>

*Олійник Анастасія Владиславівна
магістр, Національна металургійна
академія України*

*Науковий керівник: Аберніхіна Ірина
Георгіївна, кандидат економічних
наук, доцент, Національна
металургійна академія України*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ «ПРИБУТОК» ПІДПРИЄМСТВА

В у мовах ринкової економіки кінцевою метою виробництва є одержання прибутку. Прибуток створює гарантії для подальшого існування підприємства. Для підприємства прибуток є показником, який створює стимул для розвитку підприємства, який гарантує найбільшого приросту вартості. Проблема ефективності та розподілу прибутку підприємства – є головною темою у сфері фінансового менеджменту. На сучасному етапі господарювання поняття «прибуток» розглядається в різних значеннях. У даній роботі розкриємо деякі із основних понять про прибуток.

І.О. Бланк одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [1, с. 258].

Таке визначення більше наближається до методичних підходів визначення прибутку за бухгалтерським обліком.

Крім того, Л.Ю. Кучер зазначає, що економічна діяльність підприємства може бути дохідною, та, в кінцевому підсумку, збитковою, а тому ототожнювати дохідність і прибутковість недоцільно [4, с. 82].

На думку І.М. Бойчика, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з

виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [2, с. 134].

Г.В. Савицька визначила прибуток як «...частину чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після надання послуг, як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності» [7, с. 251].

К.П. Проскура зазначає, що прибуток характеризує кінцевий результат діяльності, його отримання є обов'язковою умовою розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та зміцнення його конкурентоспроможності на ринку [6, с. 115].

У підручнику «Фінанси підприємств» за редакцією А.М. Поддєрьогіна авторським колективом КНЕУ визначено «прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу». Одержання прибутку підприємницькими структурами можливе тільки після того, як «втілена в створеному продукті вартість пройде відповідну стадію обороту і набере грошової форми» [5, с. 342].

Отже, підкреслюється важливість процесу реалізації виробленого продукту за гроші, тому що далеко не вся продукція може бути реалізована. Колектив авторів під керівництвом Кірейцева Г.Г. тлумачать категорію «прибуток» ширше, а саме: «як найважливішу фінансову категорію, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і в кінцевому підсумку свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави» [3, с. 109].

Досліджуючи сутність поняття «прибуток суб'єктів господарювання», яке досить часто використовується в економічній літературі для відображення якості діяльності підприємства, можна зробити висновок про те, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з погляду бухгалтерського підходу. Прибуток підприємства є частиною заново створеної вартості, виробленої та реалізованої, яка дає можливість характеризувати не лише діяльність окремого підприємства, а й оцінювати стан економічного та соціального розвитку країни.

Тобто, прибуток – головна мета підприємницької діяльності, основний механізм захисту підприємства від загрози банкрутства, база економічного розвитку держави та основне джерело задоволення соціальних потреб суспільства.

Література:

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника центр, Эльга, 2002. – 752 с.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: [навчальний посібник] / І. М. Бойчик. – К.: Атака, 2008. – 480 с.
3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / [За ред. проф. Г. Г. Кірейцева] – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
4. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах / Л. Ю. Кучер // Інноваційна економіка. – 2010. - № 1(15). – С. 82- 89.
5. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [підручник] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
6. Проскура К. П. Шляхи удосконалення планування прибутку підприємства / К. П. Проскура. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 5 (119). – С. 115-121.
7. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

*Польова Ольга Олександрівна
студентка 3 курсу, Чернівецького
національного університету імені
Юрія Федьковича, Україна*

*Легкоступ Ігор Іванович
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і
кредиту, Чернівецького
національного університету імені
Юрія Федьковича, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Актуальність. Банківська система відіграє важливу роль у формуванні економічних відносин між суб'єктами грошового ринку. Це обумовлюється тим, що саме банки є одним із найважливіших елементів структури економіки щодо організації руху фінансових потоків. Вони складають основу кредитної системи країни, концентрують основну частину її ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість вітчизняних науковців приділяли свою увагу дослідженню проблем у

банківській сфері. Зокрема такі вчені як: І.М. Мазур [1], П.М. Карась [2], Вдовенко Л.О. [3], Руцишин Н.М. [5] та інші.

Метою роботи є дослідження ролі банківської системи у загальному механізмі функціонування фінансової сфери та економіки в цілому, аналіз сучасного стану банківського сектору України, висвітлення основних проблем та перспектив розвитку банківської системи.

Сучасний стан економіки України вимагає надійної та ефективної банківської системи, яка відіграє ключову роль у стабілізації фінансової системи, спираючись на яку можна вирішувати нагальні економічні та соціальні проблеми розвитку суспільства. Перед тим як дослідити роль банківської системи у загальному механізмі фінансової сфери, висвітлимо її основну сутність. Банківська система (БС) – форма організації функціонування в державі спеціалізованих кредитних інститутів, які здійснюють посередницьку (комерційну) діяльність закріплену законодавчо [2, с.10]. Банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень банківського законодавства. Банківська система України побудована за дворівневим принципом. Перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України (НБУ). Другий рівень банківської системи України складають комерційні банки, різні за організаційно-правовою формою, спеціалізацією, сферою діяльності та власності.

Виділяють такі 4 основні групи цілей банківської системи: ресурсозабезпечувальна, соціальна, політико-економічна та регулююча (рис.1).



Рис.1. Групи цілей банківської системи [1, с. 52]

Основними причинами низького рівня виконання банківською системою України свого основного призначення є значна девальвація гривні, зниження інвестиційної активності, скорочення виробництва, висока інфляція, низький рівень корпоративного управління, зростання обсягів простроченої заборгованості тощо. Слабкість і нестабільність банківської системи України ще більше посилюється існуючими кризами в даній сфері [3, с. 40].

Також серед наявних проблем можна виділити:

1) недосконалість нормативно-правового забезпечення; 2) наявність політичного впливу на процес прийняття рішень; 3) недостатня фінансова грамотність населення; 4) постійне зменшення кількості банківських установ, та як наслідок - скорочення робочих місць; 5) недосконалість проведення кредитної політики, що призводить до банкрутства і подальшої ліквідації.

Банківським установам слід впроваджувати продуктивні стратегії розвитку, застосовувати інновації, створювати позитивний імідж окремо взятої фінансової установи з метою відновлення довіри з боку економічних суб'єктів. Недопущення негативного впливу фінансової кризи на банківську сферу та запобігання її наслідкам мають бути стратегічними завданнями.

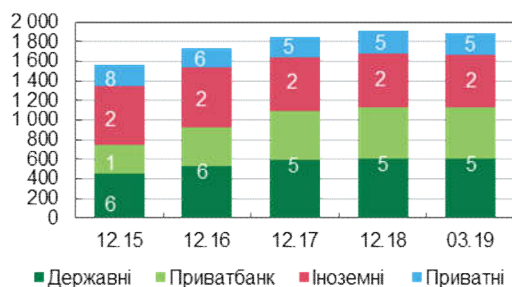


Рис.1.2 Загальні активи банків, млрд грн [4].

	Державні State-owned	Іноземні Foreign	Приватні Private	Приватбанк Privatbank
31.12.2015	464	591	222	294
31.12.2016	541	604	197	394
31.12.2017	601	547	208	492
31.12.2018	616	545	226	525
31.03.2019	612	528	222	526

Як можна побачити з рис. 1.2. з 2015 по 2019 рік спостерігається тенденція до зростання частки активів державних банків та Приватбанку і зменшення частки іноземних та приватних банків, що дасть з одного боку зменшити вплив іноземного капіталу за кордон, проте й сприяти появі високої конкуренції.

Також, найважливішими пріоритетними напрямками розвитку мають стати ряд заходів щодо:

- проведення щорічного стрес-тестування банків та аналізу якості їхніх активів незалежними аудиторами [5, с.787].
- забезпечення повної прозорості діяльності та фінансового стану банківських установ;
- вирішення питань із проблемними кредитами.
- установлення режиму фінансового оздоровлення;

– активізації інвестування у інноваційний розвиток комерційних банків.

Висновки. Проблеми банківської системи в переважній більшості тотожні проблемам фінансової системи України. Без розвитку фінансової системи та економіки України банківській системі важко функціонувати та зберігати навіть відносну стабільність.

Сучасний стан банківської системи, це в переважній більшості, наслідки негативного впливу як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Зменшення впливу окремих факторів не призведе до загального покращення роботи системи. Тому проведення заходів та реформ повинно мати системний характер.

Література:

1. Банківська система: навчальний посібник/ І.М. Мазур, Н.І. Демчук, В.Г. Бабенко-Левада, Т.О. Журавльова – Дніпро: Пороги, 2017. - 444 с.
2. Банківська система: навчальний посібник / П.М. Карась, Н.В. Приходько, О.В. Пащенко, Л.О. Гришина. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 292 с.
3. Вдовенко Л. О. Тенденції розвитку Банківської Системи в контексті впливу фінансової кризи / Думбровський В. А. // [Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»] – 2018. – № 8 – С.37 – 44.
4. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
5. Руцишин Н.М. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку / Костак З.Р. // [Електронне наукове фахове видання Економіка та суспільство] – 2018. – № 16 – С. 783 – 789.

*Рахмонов Дмитро Абдужабборович
магістр, Національна металургійна
академія України*

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Термін «ліквідності» полягає в тому, що комерційний банк чи інша фінансова установа здатні використовувати за рахунок своїх нагромаджених активів, своєчасне та в повному обсязі, погашення грошових зобов'язань.

Нормативні коефіцієнти ліквідності, які встановлюються Національним банком України, як правило, розраховуються на щоденній основі. До основних економічних нормативів ліквідності належать:

миттєва ліквідність (Н4); поточна ліквідність (Н5); короткострокова ліквідність (Н6).

Банківська ліквідність залежить від багатьох чинників, які поділяються на дві групи: внутрішні та зовнішні [1, с.169].

До внутрішніх чинників належать: дисбаланс грошових потоків, викликаний невідповідністю структури вимог та зобов'язань банку; структура та стабільність депозитної бази банку; достатність капіталу; якість активів; фінансовий стан позичальників; репутація банку, яка впливає на здатність швидкого запозичення коштів на ринку; неправильна стратегія управління ліквідністю (наприклад, пріоритетність прибутковості над ліквідністю).

До комплексу зовнішніх належать чинники загальноекономічного характеру належать: грошово-кредитна політика; стан грошового ринку; низька ліквідність окремих сегментів фінансового ринку для конкретних видів активів, що ускладнює їх продаж за прийнятною ціною в короткі строки; можливості запозичення коштів у центральному банку; регулятивні обмеження в країні; загальні кризові явища в економіці, які унеможливають безперервне залучення коштів.

Банк вважається ліквідним, якщо він має можливість постійно і безперервно задовольняти потреби у грошових коштах, трансформувати свої активи в готівку без суттєвої втрати їх вартості або в будь-який момент запозичати кошти на ринку за середньою ставкою для поповнення ліквідності.

Безперервне задоволення зобов'язань перед клієнтами, тобто забезпечення потреб у ліквідних коштах і, як наслідок, збереження довіри клієнтів – основна мета управління ліквідністю [1, с. 174].

Здійснювати управління ліквідністю можна як проводячи заходи з управління активами, так і пасивами (табл.).

Таблиця

Управління ліквідністю [1, с. 174]

За рахунок активів		За рахунок пасивів	
Вимоги до ресурсів	Недоліки управління	Вимоги до ресурсів	Недоліки управління
Наявність ринку активів	Наявність альтернативної вартості активів	Можливість запозичення ліквідних коштів	Підвищений процентний ризик
Стабільність цін на активи	Витрати з продажу	Точна оцінка потреб (терміни й обсяги)	Зниження пропозицій іншими банками при виникненні труднощів

Можливість відновлення активів з мінімальним ризиком	Необхідність продажу першокласних активів	Аналіз динаміки та надійне прогнозування	Можливість зростання витрат на придбання ресурсів
--	---	--	---

Відповідно до «Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» № 259 від 30.04.2009 р. застосовуються такі інструменти [2]:

- операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування),
- операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо);
- операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та до 90 днів);
- операції з державними облігаціями України.

Безсумнівно, на ліквідність банку впливає результативність фінансового менеджменту, так і економічний розвиток країни в цілому.

Ліквідність банку є ключовим елементом банківської діяльності, а здатність ефективного управління ліквідністю – одним з головних важелів підвищення рівня платоспроможності в довгостроковій перспективі, що призводить до зростання конкурентоздатності та довіри до банку.

Список використаних джерел:

1. Сокиринська І. Г. Фінансовий менеджмент у банку / І. Г. Сокиринська, Т. О. Журавльова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 192 с.
2. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: Положення Національного банку України № 259 від 30.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>.

*Стулій Марія Дмитрівна
бакалавр, Вінницький національний
аграрний університет*

*Науковий керівник: Марценюк-
Розарьонова Олена Василівна,
доцент, Вінницький національний
аграрний університет*

ВХІДНЕ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ У НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Реформування державного регулювання у сфері перестрахування та запровадження страховими компаніями інноваційних перестрахових послуг, сприятиме процесу інтеграції до міжнародного перестрахового простору та залученню коштів в економіку держави за допомогою активізації вхідного перестрахування, що є ще одним напрямком удосконалення розвитку ринку перестрахування. Частка ринку вхідного перестрахування в Україні є невеликою, проте даний сегмент перестрахового ринку має вагомі перспективи, враховуючи вступ України до СОТ та прагнення повного членства в ЄС.

Вагомим чинників, який визначає необхідність розвитку вхідного перестрахування в Україні є глобалізація світового страхового ринку. Страхові та перестрахові ринки країн не є закритим середовищем. Закони світового ринкового середовища стають визначальними в розвитку окремих страхових (перестрахових) ринків. Ми погоджуємося із твердженням Кнейслер О. В., яка наголошує, що «у світовому страховому просторі неможливо виокремити суто національні ринки перестрахування, оскільки через систему перестрахування ризиків на зарубіжних перестраховувальних ринках, експансію іноземного капіталу, створення спільних перестрахових компаній посилюються взаємозв'язки і взаємозалежності між ними» [1, с. 309].

Розглянувши структуру надходження перестраховувальних премій за видами страхування іншого, ніж страхування життя, зазначимо, що впродовж 2015-2018 років близько 90% ризиків прийнято на перестрахування за договорами добровільного майнового страхування (страхування фінансових ризиків, страхування іншого майна, страхування вантажів і багажу, страхування вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ, страхування наземного транспорту (крім залізничного).

Однак менше, ніж по 1% у загальному обсязі перестраховувальних премій займають добровільні види: особистого страхування (медичне

страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування здоров'я на випадок хвороби), майнового страхування (страхування залізничного транспорту, страхування повітряного транспорту, страхування водного транспорту), страхування відповідальності (страхування відповідальності власників повітряного транспорту, страхування відповідальності власників водного транспорту).

Відкритість перестрахового ринку України та можливість приходу іноземних перестраховиків, варто виділити ряд переваг, що супроводжуватимуть прихід іноземних перестраховиків на вітчизняний ринок:

- вирішення проблеми недостатності капіталу вітчизняних страхових компаній за рахунок притоку фінансових потужностей перестраховиків нерезидентів;
- зростання місткості ринку перестраховування, забезпечення страховим захистом об'єктів від наслідків великих ризиків; - значні зрушення у андерайтинговій політиці, покращення якості обслуговування в сфері страхування і перестраховування, передача нових технологій, досвіду;
- посилення конкуренції між учасниками перестрахового ринку із приходом іноземних компаній, що сприятиме зростанню якості перестрахового захисту;
- значне акумулювання коштів у вигляді надходжень перестрахових платежів та, як наслідок, зростання інвестицій в економіку України;

Список літератури:

1. Стецюк В. М. Асиметрія оподаткування страхових компаній / В. М. Стецюк // Збірник тез за матер. IV Міжн. наук.-практ. конф. "Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки" (11–12 травня 2011 р.); відп. ред. С.І. Юрій. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – С. 155–156.
2. Підсумки діяльності страхових компаній [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_%.pdf.

*Судома Аліна Юріївна
студент, Вінницький національний
аграрний університет*

*Науковий керівник: Марценюк Олена
Василівна, Вінницький національний
аграрний університет*

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному економічному середовищі важливим аспектом функціонування підприємства є забезпечення його конкурентоспроможності та розвитку.

Актуальною є проблема забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами, зберігаючи фінансову стійкість і платоспроможність підприємства та розподіл цих ресурсів з точки зору фінансування найбільш ефективних проектів для забезпечення розвитку підприємства. Одним з інструментів, який дасть змогу вирішити означені проблеми та забезпечити оптимізацію інвестиційної діяльності, є інвестиційний портфель підприємства [3, с. 24].

В умовах розвитку фінансового ринку України, розвитку ринкових відносин в усіх сферах життя принципи формування напрямків інвестування для учасників цих процесів набувають особливої актуальності. Кожен суб'єкт господарювання формує свій портфель вкладень, який називатимемо інвестиційним портфелем підприємства [1]. Інвестиційний портфель підприємства – це сукупність інвестиційних ресурсів у розпорядженні підприємства, які спрямовуються на фінансування виробничо-господарських та фінансових проектів підприємства на засадах оптимальності, з метою забезпечення розвитку підприємства внаслідок інвестиційної діяльності.

Основна мета формування інвестиційного портфеля полягає у забезпеченні реалізації найдохідніших фінансових інвестицій.

При формуванні інвестиційного портфеля на першому етапі пропонується здійснити вибір об'єктів інвестування. Відповідно до цілей інвестування до портфеля включають цінні папери, вкладання коштів у які має різну мету і формування яких зазнає впливу багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників: пріоритети інвесторів, розвиненість ринку тощо.

На другому етапі запропонованого механізму визначається рівень дохідності цінних паперів кожного окремого підприємства. На третьому етапі формування структури інвестиційного портфеля розраховується середній рівень дохідності цінних паперів по кожному підприємству.

Головною метою формування інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації основних напрямів стратегії фінансового інвестування підприємства шляхом підбору найбільш прибуткових і безпечних фінансових інструментів. Також важливим аспектом в процесі формування інвестиційного портфеля є забезпечення оптимальної структури інвестиційних ресурсів із врахуванням цільових об'єктів інвестування. Співвідношення ресурсів за джерелами впливають на ефективність інвестиційного портфеля.

Основними завданнями формування портфеля є такі:

- забезпечення високого рівня дохідності у задані періоди часу;
- уникнення високих ризиків інвестування;
- досягнення запланованого рівня ліквідності активів.

В процесі формування інвестиційного портфеля, основними показниками, які можуть бути підґрунтям для визначення оптимальної структури інвестиційних ресурсів є показники фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності. Аналізування коефіцієнтів за групами цих показників здійснюється за даними з балансу і дозволяє зробити висновки щодо існуючої структури джерел фінансування на підприємстві, а також ступеня фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансування, а також можливості підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання [5].

Ефективне використання інвестиційного портфеля характеризується найбільш оптимальним фінансуванням проектів, реалізація яких забезпечує досягнення запланованих результатів у розвитку підприємства.

Для забезпечення розвитку підприємства важливим є розроблення методу оптимального використання інвестиційного портфеля. З цією метою запропоновано використовувати масштабно-якісну модель, яка базується на аналізуванні відповідності цільових змін індикаторів масштабності та якості розвитку підприємства та фактичних результатів внаслідок впровадження проектів, з метою визначення найбільш ефективних.

Отже, формування інвестиційного портфеля здійснюється після того, як сформульовано цілі інвестиційної політики, визначено пріоритетні цілі формування інвестиційного портфеля з урахуванням сформованих умов інвестиційного клімату і кон'юнктури ринків.

Список використаних джерел:

1. Ліпич Л. Г. Аналізування стану інвестиційної конкуренції в Україні / Ліпич Л.Г., Чорнуха І.В.// Збірник наукових праць. Вісник Національного університету «Львівська політехніка» № 797 Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – Львів., 2014. - С. 92-102.

2. Лупак Р. Л. Управління покращенням інвестиційного забезпечення підприємств / Р. Л. Лупак, І. М. Польова, В. Г. Васильців // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 88-92.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т. В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури», 2003. - 376 с.
4. Максимова Ю. Б. Формирование оптимальной структуры капитала как фактор обеспечения финансовой устойчивости компании [Текст] / Ю. Б. Максимова // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 390-396. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/60/8713/>
5. Наказ «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» № 121/5312 від 8.02.2001 р.

Юдіна Катерина Валеріївна
студентка, Університет митної
справи та фінансів, м. Дніпро,
Україна

Науковий керівник: Ковіня Марія
Михайлівна, кандидат економічних
наук, Університет митної справи та
фінансів, м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Наразі у сучасній економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо змісту поняття «доходи місцевих бюджетів», бо кожен вчений трактує термін «доходи місцевих бюджетів» по-різному. Наприклад, В. О. Кулик [1] вважає, що доходами бюджету є кошти, що надходять у постійне користування на безповоротній основі, які забезпечують стабільність бюджету і фінансування його видатків, І. В. Алексєєв, Н. Б. Ярошевич [2] вважають, що доходи місцевих бюджетів – це ресурси, що формуються за рахунок місцевих податків і зборів та закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків і зборів і інших загальнообов’язкових платежів.

Згідно Бюджетного кодексу України, доходи бюджету – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [3].

Дохідна база місцевих бюджетів відіграє особливу роль у бюджетній системі держави, зокрема:

- доходи місцевих бюджетів є важливим інструментом фінансового регулювання. За їх допомогою виконується фіскальна функція бюджету та відбувається перерозподіл частини ВВП України.

- стабільна дохідна база місцевих бюджетів сприяє пропорційному розвитку територій. У взаємодії з доходною базою державного бюджету вона є інструментом фінансового вирівнювання, який застосовується за допомогою різних методів бюджетного регулювання.

- стан дохідної частини місцевих бюджетів повністю відображає політику органів місцевого самоврядування і є основним інструментом у її реалізації. Завдяки можливості самостійно визначати напрями використання власних бюджетних коштів місцева влада має можливість визначати пріоритети в розвитку даної територіальної одиниці.

Система доходів бюджету України характеризується такими надходженнями [3]: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти.

Для більш ретельного аналізу доходів місцевих бюджетів на основі даних Державної казначейської служби України дослідимо склад та структуру цих доходів у таблиці 1 за останні три роки, а саме за 2014-2018 рр.

Таблиця 1.

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]

Аналізуючи данні табл. 1, можна зазначити, що усі складові доходів місцевих бюджетів у 2018 році збільшилися у порівнянні з 2016 роком :

податкові та неподаткові надходження на 85,6 млрд.грн. і 6,1 млрд. грн.. відповідно, доходи від операцій на 0,7 млрд. грн. та міжбюджетні трансферти – 103,5 млрд.грн.. За даними таблиці видно, що найвагомішими складовими доходів місцевих бюджетів є міжбюджетні трансферти та податкові надходження.

На основі даних доходів місцевих бюджетів України за 2016-2018 роки складемо прогноз за допомогою функції «тенденція» на 2019 та 2020 роки (рис.1).

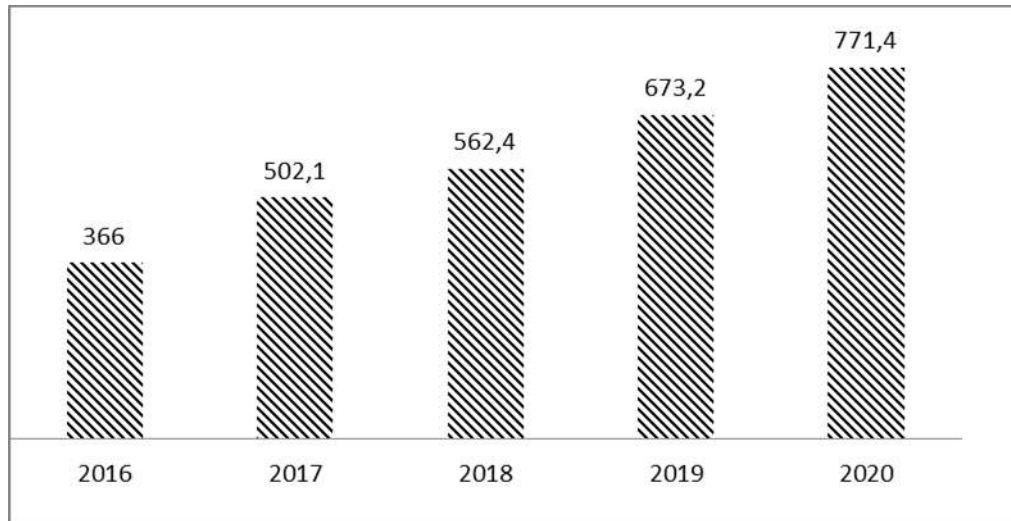


Рис. 1. Прогноз доходів місцевих бюджетів на 2019-2020 роки, млрд.грн.

Прогноз доходів місцевих бюджетів України на 2019 рік визначений з урахуванням поточного виконання бюджету, змін до податкового та бюджетного законодавства, і становить 673,2 млрд.грн. та у 2020 році цей показник складатиме 771,4 млрд. грн..

Отже, аналіз дохідної частини місцевих бюджетів показав високу залежність від ресурсів державного бюджету. Адже протягом 2016–2018 років спостерігаємо досить високі абсолютні показники та високу питому вагу офіційних трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів.

Література:

1. Кулик І. О. Шляхи удосконалення управління місцевими бюджетами / URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/11.pdf>.
2. Алексєєв І. В., Ярошевич Н. Б., Чумак-Голобородько А.М. Бюджетна система: навчальний посібник. Київ: «Хай-Тек Прес», 2007. 476с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 05.10.2019)
4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>



*Борисенко Максим Юрійович
кандидат фізико-математичних
наук, Миколаївський національний
університет ім.
В.О. Сухомлинського*

*Завгородній Андрій Володимирович
кандидат фізико-математичних
наук, Миколаївський
міжрегіональний інститут розвитку
людини вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний
університет розвитку людини
«Україна»*

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ НА МИКОЛАЇВЩИНІ

Зі зростанням потреб людства зростає потреба у енергії, що спричиняє збільшення кількості підприємств, які використовують вичерпні паливні ресурси, в результаті чого відходи від цих підприємств не утилізуються належним чином, що дуже негативно відображається на стані навколишнього середовища. В світових масштабах відмова від застарілих джерел енергії, таких як ТЕС, ГЕС і особливо АЕС позбавить світ від ризику глобальних катастроф.

У статті [1] проаналізовано сучасний стан та проблемні аспекти розвитку альтернативної енергетики в Україні. Визначено результативність механізмів державного регулювання та потенціал розвитку альтернативної енергетики в Україні. Встановлено, що альтернативна енергетика має зіграти важливу роль у подоланні економічної кризи і підвищити рівень енергетичної незалежності України. Тому кожний регіон країни має ефективно використовувати, як мінімум, кілька джерел альтернативної енергії.

У [2] розглянуто реальність та перспективи використання альтернативних джерел енергії для України. Встановлено, що для того, щоб наша держава стала енергетично незалежною потрібно, насамперед, встановити реальну ціну на газ і одночасно стимулювати, створюючи спеціальні програми, використання таких перспективних джерел енергії як

сонячних колекторів, теплових pomp та піролізних котлів. А це означає, що використання альтернативних джерел енергії буде не тільки необхідним але і вигідним.

У доповіді [3] Міжнародного агентства з відновлюваної енергетики (IRENA) враховані цінні коментарі та методичні вказівки, надані Агентством з енергоефективності та енергозбереження України. У даній публікації зазначено, що збільшення використання енергії з відновлюваних джерел, заплановане до 2030 року, дозволить скоротити сукупні витрати енергетичної системи України.

Миколаївщина має хороший потенціал для створення сонячних станцій та вітрових парків, про що свідчить карта сонячної активності (рис. 1) та вітрових навантажень України (рис. 2).



Рис. 1. Карта сонячної активності України

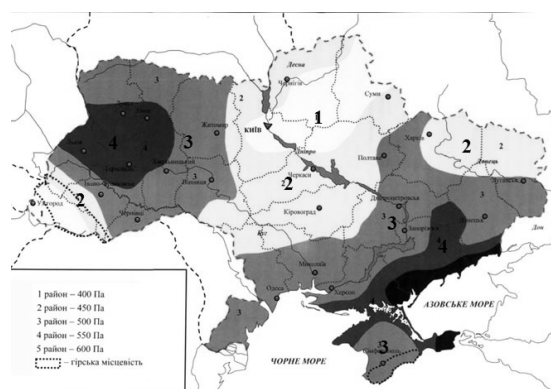


Рис. 2. Карта вітрових навантажень України.

У 2017 році на Миколаївщині у Березанському районі був здійснений запуск другої черги Тузлівської вітроелектростанції, яка є найпотужнішою в Україні вітроенергетичною установкою [4]. В рамках реалізації другої черги проекту, що реалізується компанією «УК Вітряні парки України», був створений і введений в експлуатацію новий вітрогенератор потужністю 3,2 МВт. Вітропарк «Причорноморський» почав свою роботу в жовтні 2016 року. Зараз загальна потужність вітроенергетичних установок парку становить 5 МВт, проте, в цілому він розрахований на вироблення 30 МВт електроенергії.

Виходячи з наведених проблем, виникає необхідність дослідити економічну доцільність застосування альтернативних джерел енергії у житловому будівництві на Миколаївщині. Для проведення розрахунків собівартості створення енергонезалежного будинку було визначено основні параметри будинку, кількістю людей, що проживатимуть у ньому та кількість електроенергії, яку цей будинок буде споживати, а також кількість електроенергії яку можна видобути за допомогою сонячних батарей, вітрогенератора та їх комбінацій.

В результаті дослідження сформовано комплекс альтернативних

джерел енергії, який повністю задовольняє потреби енергонезалежного будинку обраних габаритів з урахуванням його територіального розміщення, проведено розрахунок собівартості енергонезалежного будинку, а саме сонячної станції та вітрогенератора. Встановлено ефективність створення енергонезалежного будинку, яка проявляється у поверненні інвестованих грошей та прибутку. Реалізовані у роботі розрахунки можна використовувати при проектуванні як нових так і при реконструкції старих будівель в енергонезалежні будинки.

Література:

1. Волошин О.Л. Розвиток альтернативної енергетики в Україні: сучасний стан та результативність механізмів державного регулювання / О.Л. Волошин // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. № 1(47). С. 176-181.
2. Чикор О.В. Альтернативні джерела енергії: реальність та перспективи для України / О.В Чикор. // Збірник матеріалів І міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 25 лют.-1 бер. 2013 р., – Дніпропетровськ-Жешув. – 2013. С. 202-205.
3. IRENA (2015), REmap 2030 Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні, IRENA, Абу-Дабі.
4. На Миколаївщині запрацювала найпотужніша вітроенергетична установка / Економічна правда // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/25/630434/>.



*Бугрім Дар'я Сергіївна
студентка 4-го курсу факультету
міжнародної економіки,
Дніпровський національний
університет імені О. Гончара*

*Науковий керівник: Скрипник
Наталія Євгенівна, кандидат
економічних наук, доцент, доцент
кафедри економіки та управління
національним господарством,
Дніпровський національний
університет імені О. Гончара*

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі свого розвитку багато країн переносять свої потреби з національного рівня на рівень глобальний – тобто планетарний, який стосується не тільки країни та її добробуту, а безпосередньо впливає на оточуючі держави. Даний процес називається глобалізацією, та основною його ознакою виступає інтеграція як об'єднання країн та укріплення зв'язків між ними.

Як і кожне явище у світовому просторі, інтеграція має свої наслідки, які відображаються не тільки на стані самого об'єднання, а також на розвитку окремих країн. Існують як позитивні, так і негативні ефекти економічної інтеграції[1].

Табл. 1. Позитивні на негативні наслідки міжнародної економічної інтеграції*.

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Збільшення ринку, на який постачають товари усі країни об'єднання.	Відтік кваліфікованої робочої сили та ресурсів з менш розвинених країн до розвинених.
Покращення умов торгівлі – створення митних союзів та проведення спільної тарифної політики.	Країни зазнають втрати від збільшення масштабів виробництва.

Посилення конкуренції між країнами, що призводить до виробництва більш якісної продукції, яка буде відповідати встановленим стандартам.	Держави стають залежними одна від одної, і це може призвести до нестабільності міжнародної системи фінансів.
Країни об'єднання мають змогу проводити спільні вирішення гострих питань.	Менш розвинені країни внаслідок посилення конкуренції, втрачають своїх покупців та можливість постачати свої товар и на спільний ринок;
Менш розвинені регіони, спираючись на досвід «старших братів», покращують економічний та політичний стан свого розвитку.	Поглиблюється спеціалізація національних господарств на окремих видах продукції, а це означає створення ТНК, зменшення рівня мобільності державних економік.

*Складено автором за даними [1,2].

Економічні теорії щодо наслідків та ефектів, спричинених міжнародною економічною інтеграцією, суттєво різні.

Представники структурної школи інтеграції – Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ф. Перру, П. Уайлз та інші – вважають, що лібералізація руху товарів та факторів виробництва призводить до нерівномірності економічного розвитку регіонів інтеграційного комплексу.

Англійський економіст Дж. Мід, зокрема його теорія «другого кращого» акцентує увагу на перевагах політики вільної торгівлі, що спричиняє позитивний вплив на міжнародний добробут, тоді як інтеграційна альтернатива торговельної політики може супроводжуватися також і негативними ефектами.

Теорія домінуючих неекономічних чинників, якої дотримувалися такі вчені, як Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватріон, вбачає у передумові створення інтеграційних об'єднань, не зважаючи на економічні чинники та фактори, а вступ до такого об'єднання розглядається як участь в такому собі «елітному клубі». Отже, інтеграція є у більшості випадків засобом покращення міжнародного іміджу країни, а також підвищення рівня безпеки держави на міжнародному рівні.

Згідно з теорією подолання «фактора обмеженості» (П. Робсон, А. Рюгман) країни інтегруються задля одержання додаткових джерел сировини, інших виробничих ресурсів. Позитивним ефектом інтеграції

стає збільшення масштабів і підвищення технологічного рівня виробництва, диференціація продукції.

Серед множини теоретичних концепцій інтеграції найбільш популярною у поясненні її ефектів стала теорія митних союзів канадського економіста Дж. Вайнера («Проблеми митних союзів», 1950). Вона ґрунтується на порівнянні станів суспільного добробуту країн до і після створення ними митного союзу. Згідно з висновками вченого, створення митного союзу чинить вплив на торговельні потоки і розподіл ресурсів, викликаючи два види ефектів – статичні і динамічні, впливи яких можуть бути як позитивними, так і негативними.

Неокейнсианська концепція інтеграції виходить з того, що одним з позитивних наслідків економічної інтеграції є можливість об'єднати національні програми держав з економічної політики з тими перевагами, які надає економічне співробітництво.

Через все це можна прийти до висновку, що міжнародна економічна інтеграція, яка в сучасних умовах глобалізації бурхливо розвивається, все ж таки має більше позитивних, аніж негативних наслідків як для всього об'єднання, так и і для кожної країни.

Список використаних джерел:

1. Yakubovs'kyu S.O. (2012). Protsesy ekonomichnoyi dezintehratsiyi ta yikh modelyuvannya [Processes of economic disintegration and their modeling]. Visnyk Mizhnarodnoho Slov'yans'koho universytetu [Bulletin of the International Slavic University]. Vol. 15th, no. 2, pp. 2-6.
2. Andrei, Liviu C., (2012). The Economic Integration: Concept and End of Process (October 18, 2012). Theory of Applied Economics. Vol. 19, no. 10 (575), pp. 55-70.
3. Авладеев А. А. Уточнение понятий «экономическая интеграция» и «принудительная экономическая интеграция» / А. А. Авладеев // Молодой учёный. — 2014. — № 21. — С. 260—263.

*Калюжна Наталія Геннадіївна
доцент, доктор економічних наук,
кафедра світової економіки,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ*

*Новік Наталія Олегівна
студент, кафедра світової
економіки, Київський національний
торговельно-економічний
університет, м. Київ*

НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

У ХХІ столітті інтеграційні та глобалізаційні процеси між країнами стають все швидшими, поглиблюється міжнародний поділ праці, що в свою чергу призводить до поглиблення економічно-торговельних відносин між країнами та єдності міжнародного ринку. Однією з найвпливовіших організацій у сфері міжнародної торгівлі, яка покликана сприяти налагодженню міждержавного економічного співробітництва та відкритості зовнішньоторговельної політики країн, є Світова організація торгівлі (СОТ).

Метою СОТ є розробка правових засад у сфері міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням, забезпечення правової та інституційної основи для імплементації та моніторингу зовнішньоторговельних угод, а також врегулювання суперечок, що виникають внаслідок розбіжностей тлумачення та застосування норм торговельного права. Також організація сприяє розширенню виробництва в рамках ланцюгів створення доданої вартості, обміну товарами та послугами між державами. СОТ надає майданчик для переговорів щодо угод, спрямованих на зменшення перешкод для міжнародної торгівлі та забезпечення рівних умов для всіх її учасників, тим самим сприяючи економічному зростанню та розвитку країн світу за рахунок їх залучення у міжнародні економічні відносини [1].

Головними цілями СОТ є:

- забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- поступове скасування зовнішньоторговельних обмежень;
- забезпечення транспарентності торговельних процедур.

Однією з актуальних проблем, які виникають у контексті підтримки СОТ та економічного зростання країн, є стрімке збільшення випадків порушення країнами умов вільної торгівлі внаслідок трансформації зовнішньоторговельної ліберальної політики в політику

неопротекціонізму [2].

Неопротекціонізм (фр. *protectionnisme*, від латин. *protectio*, букв. – захист, прикриття) передбачає обмеження на міжнародну торгівлю, що вводяться країнами додатково до традиційних форм обмеження небажаного імпорту товарів. Серед таких заходів найпоширенішими є механізми тиску на експортерів у вигляді "добровільного обмеження експорту", "впорядкування торговельних угод" та ін. [3].

Більшість науковців та критиків сьогодення дотримуються поглядів, що вільна торгівля як передумова забезпечення економічного зростання країн поступово втрачає свою значущість. На їх думку, сама по собі вільна торгівля не сприяє підвищенню рівня економічного розвитку, навпаки, існує тенденція, що багаті країни стають багатшими, а бідні – біднішими [4]. Більшість країн-учасниць СОТ дотримуються "прихованої" політики неопротекціонізму і застосовують різноманітні важелі впливу:

1. Добровільні експортні обмеження: найчастіше мають негативний вплив і завдають шкоду країнам, що розвиваються. Такі угоди мають на меті регулювати зобов'язання щодо обмеження "чутливих" для ринку цих країн продуктів.

2. Субсидії вітчизняним компаніям: як правило, надаються як початкова допомога для великих проектів, та стимулюють експорт шляхом зниження цін та запобігання небажаному імпорту.

3. Стандарти якості: уряди країн можуть встановлювати жорсткі стандарти якості, які можуть виявитися недосяжними для зарубіжних виробників.

4. Бюрократизм: найчастіше бюрократична тяганина використовується з метою створення ускладнень для експортно-імпоротної діяльності. Товари можуть бути навмисно затримані на кордонах, в аеропортах, в портах, або експортери повинні надати надто складний пакет документів тощо.

5. Курс валют: застосовується такий процес як девальвація, для стримування імпорту або ж стимулювання експорту.

6. Правила безпеки та охорона здоров'я: уряди деяких країн (як правило, розвинутих), використовують ці правила для дискримінації імпортованих товарів, хоча локальні виробники не повинні проходити таких жорстких заходів перевірки [1; 4; 5].

Граничним випадком реалізації політики неопротекціонізму є розгортання торговельних війн. Торговельні війни – це сукупність правових, економічних дій, які спрямовані проти іншого економічного суб'єкта. Більшість торговельних війн проводяться як засіб політичного та економічного тиску, задля захоплення закордонних ринків. Торговельні війни найчастіше запроваджується в рамках більш масштабного протистояння – економічних війн, які традиційно мають політичне підґрунтя та застосовуються з метою примусу держави-об'єкта до повної зміни політичного курсу або коригування його певних аспектів [6].

Останнім часом торговельні війни відбуваються між економіками двох сильних держав: Китай та США. Вони вводять митні обмеження, забороняють ввезення товарів, зменшують експорт тощо. Тобто, обидві держави створюють нові стратегії для чинення тиску на іншу сторону та зниження власної вразливості [6].

Як свідчить сучасна практика, запроваджують торговельні війни та перемагають у них сильні країни, які мають різноманітні ресурси та можуть впливати на прийняття рішень арбітрами СОТ. Непротекціоністські заходи ключових учасників зовнішньоторговельних відносин призводять до того, що малі країни, всупереч декларованим цілям СОТ, користуються незначним впливом на міжнародній арені, а впливові країни, навпаки, успішно реалізують власні національні інтереси. За таких умов політика СОТ вимушено трансформується, та під її протекторатом перебувають розвинуті, сильні країни [6].

Економічна міць та вплив Світової організації торгівлі на перебіг міжнародної торгівлі надзвичайно великі, адже членство в СОТ на сьогодні є майже обов'язковою умовою для країн, що прагнуть інтегруватися у світове господарство. Водночас, функції СОТ виходять за межі налагодження сприяння зовнішньоторговельному співробітництву, а мають й політичне спрямування, що набуває особливої значущості за умов посилення неопротекціонізму провідних держав світу. Тому актуальною проблемою стає створення рівних умов для використання країнами норм торговельного права СОТ незалежно від ступеня їх геополітичної впливовості, та забезпечення неупередженості рішень експертів організації щодо вирішення міждержавних торговельних конфліктів.

Література:

1. Електронний ресурс.- Режим доступу: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm;
2. Електронний ресурс.- Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>;
3. Електронний ресурс.- Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/38/53405/382133.html>;
4. Довгаль О. А. Сучасний неопротекціонізм: основні риси і протиріччя / О. А. Довгаль // Економіка: проблеми теорії та практики. – Зб. наук. пр. – Вип. 195. – Т. II. —Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 400—406.;
5. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с. (38,75 д.а.);
6. Калюжна Н.Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму / Н.Г. Калюжна // Проблеми системного підходу в економіці. Зб. наук. праць Національного авіаційного університету. Вип. 1(69). — Ч. I. — К.: НАУ, 2019. — С. 30–36.;

ЮРИДИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Конституційне право. Конституційне процесуальне право. Міжнародне право



*Maksurov Alexey Anatolevich
PhD in Law, Professor, Kiev National
University named after
Taras Shevchenko*

JERSEY ISLAND COORDINATION STANDARDS: A GENERAL VIEW OF THE PROBLEM

In Jersey, there is no common constitutional act, which would be represented by coordination rules.

Meanwhile, the coordination authority officials have fairly widespread. At Protection of freedoms Act Set the procedure for coordination of work with a single data bank in the area of public safety [1]. In Crime (Sentences) Act identified focal powers in the fight against crime [2]. In Police Act these provisions are fleshed out [3]. Important coordination rules are enclosed in Immigration, Asylum And Nationality Act [4].

Legislators and the executive Jersey is widely used in the practice of legal mechanisms for coordination. For example, «The Chief Minister's Department is at the centre of government and provides the leadership and co-ordination of strategic planning across the States. The department provides administrative and executive support and policy advice to the Chief Minister and the Council of Ministers and is responsible for a range of issues, including: supporting and advising the Chief Minister and Council of Ministers in establishing, co-ordinating, communicating and carrying out States-approved policies and objectives, providing direction and leadership to the public service to ensure that policies and programmes are delivered in line with agreed priorities, maintaining and improving Jersey's international relationships, supporting Jersey's economic development policy, ensuring that all States departments have access to well-researched and relevant statistical data, communicating effectively with the community» [5].

Coordination is seen as a principle of construction of the power system.

Thus, in Report of Department of Health and Social Services - structure and organisation indicated that «...into separate organisational units and coordination between units) in relation to the...with its own internal structures and coordination mechanisms. Second, the Department...s hierarchical structure and the coordination mechanism that it uses. Mintzberg...» [6].

Literature:

1. Protection of freedoms Act // <http://www.statesassembly.gov.je/AssemblyPropositions/2012/P.071-2012%20Add.pdf#search=Act>
2. Crime (Sentences) Act // <http://www.statesassembly.gov.je/AssemblyPropositions/2007/10111-43579-1492007.pdf#search=Act>
3. Police Act // <http://www.statesassembly.gov.je/AssemblyPropositions/2009/1677-7942-2972009.pdf#search=Act>
4. Immigration, Asylum And Nationality Act // <http://www.statesassembly.gov.je/AssemblyPropositions/2010/26229-38192-1462010.pdf#search=Act>
5. Официальное сообщение Правительства Джерси // <http://www.gov.je/Government/Departments/ChiefMinisters/Pages/WhoWeAre.aspx>
6. Report of Department of Health and Social Services // <http://www.statesassembly.gov.je/Pages/Reports.aspx?page=2&query=coordination>

*Бровкіна Марія Іванівна
студентка III курсу Університету
митної справи та фінансів*

*Науковий керівник: Філяніна
Людмила Анатоліївна, кандидат
юридичних наук, доцент, доцент
кафедри міжнародного права
Університету митної справи та
фінансів*

ТОП-5 ПОРУШЕНЬ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ПУБЛІЧНОГО ПРАВА

*В войне не бывает выигравших —
только проигравшие.
Артур Невіл Чемберлен*

Принципи міжнародного права є керівними правилами, що були встановлені внаслідок співпраці суб'єктів міжнародного права на міжнародній арені. Вони виникли внаслідок довгого історичного шляху, яке пройшло людство у процесі взаємовідносин, та стали загальнообов'язковими.

У міжнародному публічному праві основні принципи виконують дві головні функції:

1. сприяють унормуванню міжнародних відносин, встановлюючи певні нормативні рамки;

2. закріплюють усі нововведення, які з'являються у практиці суб'єктів міжнародного права, та слугують для їх розвитку.

Основні принципи були закріплені у ст. 2 Статуту ООН, а також у Заключному акті Наради з безпеки та співпраці у Європі від 01.08.1975 року.

І хоча вони є обов'язковими до виконання, не всі держави дотримуються цих правил поведінки.

1. Окупація Криму Російською Федерацією

Вранці 27 лютого 2014 року будівля парламенту Автономної республіки Крим була захоплена озброєною групою людей. Так звані «Зелені чоловічки» безперешкодно увійшли до приміщення.

Вони були у повному бойовому спорядженні та не мали жодних знаків розпізнавання. Однак, розмовляли російською мовою, використовували російську зброю та бронетранспортери з російськими номерами. Пізніше Президент Російської Федерації, Володимир Володимирович Путін, особисто зазначив, що це була заздалегідь спланована операція Міністерства оборони РФ, доки вся Україна оговтувалась від Революції Гідності та оплакувала усіх на ній загиблих.

Це була безпрецедентна подія світового масштабу – окупація постійним членом Ради Безпеки ООН, Російською Федерацією, частини території держави-засновниці ООН, України, що згодом трансформувалась у незаконну анексію.

Таким чином, Російська Федерація порушила майже всі основні принципи міжнародного права, а саме: суверенної рівності всіх членів ООН; сумлінного виконання прийнятих на себе зобов'язань; вирішення своїх міжнародних спорів мирними шляхами; утримуватись у міжнародних відносинах від погрози силою чи застосування сили; співробітництва держав; не втручання у внутрішні справи держави; непорушності державних кордонів; територіальної цілісності; поваги прав людини.

2. Російсько-грузинська війна

Напередодні 8 серпня 2008 року, армія Грузії та збройні сили самопроголошеної республіки Південна Осетія вступили у відкритий збройний конфлікт. Південна Осетія повідомила, що Російська Федерація ввела свої бронетанкові підрозділи у зону конфлікту. Тбілісі звинуватило Росію у порушенні кордонів та вторгненні на територію суверенної держави.

Втручання війська РФ у бойові дії одномоментно перетворило грузино-осетинський конфлікт на грузино-російський. Прямолінійність політичного розуму РФ призвела до того, що він потрапив у пастку.

Захопившись військовими успіхами, російські військові погнались за військом Грузії, яке відступало у напрямку до Тбілісі, не роздумуючи про наслідки зі сторони міжнародної спільноти, та зупинились лише за 30 км від столиці Грузії.

Росія порушила норми міжнародного права, коли ввела на територію суверенної держави свої війська і розпочала проти Грузії воєнну агресію. Мова йде про порушення таких принципів, як: суверенної рівності держав; вирішення своїх міжнародних спорів мирними шляхами; утримуватись у міжнародних відносинах від погрози силою чи застосування сили; співробітництва держав; не втручання у внутрішні справи держави; непорушності державних кордонів; територіальної цілісності; поваги прав людини.

3. Війна Сполучених Штатів Америки проти Іраку

Початок ХХІ ст. характеризувався активною зовнішньою політикою США в державах арабо-мусульманського ареалу. Однак відносини між США та Іраком мали найвагоміший внесок.

Окупувавши Ірак впродовж двох тижнів у березні-квітні 2003 р., уряд США створив прецедент військового втручання у внутрішні справи суверенної держави.

20 лютого 2003 року Президент США Джордж Буш висунув ультиматум до уряду Саддама Хусейна, в якому останньому пропонувалось скласти усю зброю добровільно або бути роззброєним насильно, незважаючи на те, що на той момент зброю масового ураження на території Іраку знайдено не було. Враховуючи події 11 вересня 2001 року, міжнародна спільнота майже не протестувала, коли 20 березня 2003 року американо-британські війська без дозволу Ради Безпеки ООН вторглись до Іраку і вже 9 квітня ввійшли до Багдада. Враховуючи, що війська завдали шкоди мирному населенню Іраку та не мали прямих доказів причетності уряду Іраку до подій 11 вересня, даний випадок визначається як порушення міжнародного права.

Таким чином, своїми діями Сполучені Штати Америки порушили такі принципи - суверенної рівності всіх держав; вирішення своїх міжнародних спорів мирними шляхами; утримуватись у міжнародних відносинах від погрози силою чи застосування сили; співробітництва держав; не втручання у внутрішні справи держави; непорушності державних кордонів; територіальної цілісності; поваги прав людини.

4. Корейська війна

Вранці 25 червня 1950 року під прикриттям артилерії війська Корейської Народної Армії перейшли державний кордон із Південною Кореєю. Чисельність Корейської Народної Армії склала 135.000 солдатів і офіцерів.

Корейська війна 1950- 1953 рр., стала найбільшою трагедією в історії Південної Кореї. Вона вже остаточно закріпила поділ Кореї на дві ворожих держави, яким так і не вдалося подолати протягом наступних майже семи десятиліть, цей складний конфлікт.

Таким чином, своїми діями КНДР порушили такі принципи міжнародного права - суверенної рівності всіх членів ООН; сумлінного виконання прийнятих на себе зобов'язань; вирішення своїх міжнародних спорів мирними шляхами; утримуватись у міжнародних відносинах від погрози силою чи застосування сили; співробітництва держав; не втручання у внутрішні справи держави; непорушності державних кордонів; територіальної цілісності; поваги прав людини; рівності й самовизначення народів.

5. Китайсько-в'єтнамська війна

17 лютого 1979 року, після кількох місяців прикордонних конфліктів, війська Китайської Народної Республіки перейшли в'єтнамський кордон і розпочали «обмежену каральну акцію», котра була здійснена після втручання В'єтнаму у внутрішні справи Камбоджі. За перші три дні війни китайцям вдалося захопити Лаокай і просунутися подекуди на 15 км вглиб території В'єтнаму.

Таким чином, Китай порушив принципи суверенної рівності держав; вирішення своїх міжнародних спорів мирними шляхами; утримуватись у міжнародних відносинах від погрози силою чи застосування сили; співробітництва держав; не втручання у внутрішні справи держави; непорушності державних кордонів; територіальної цілісності; поваги прав людини; рівності й самовизначення народів.

У підсумок можна зазначити, що принципи міжнародного публічного права порушуються майже з моменту їх прийняття. Закономірно постає питання про розвиток міжнародних відносин та міжнародного співтовариства, адже зазначені військові конфлікти не є прихованими, вони не становлять таємниці, а є загальновідомими фактами. Тому, якщо міжнародне співтовариство знає та розуміє, що основні принципи порушуються, то є необхідність більш жорсткого реагування на дії країни-порушниці задля забезпечення миру. Разом з тим, доцільно застосовувати найновіші технології для запобігання виникнення даних конфліктів; розвивати навички дипломатичного спілкування і гуманного ставлення до людей.

У решті решт, принципи міжнародного права покликані врегулювати конфлікти та підтримувати мирні відносини між суб'єктами міжнародного права, адже в першу чергу завжди страждають люди. А людське життя є найціннішим.

Література:

1. Статут Організації Об'єднаних Націй. Ред. від 16.09.2005 року. [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_010
2. Міжнародне публічне право: Навч. посіб. / За заг. ред. Теліпко В. Е. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 608 с.
3. Заключний акт Наради з безпеки та співпраці у Європі. Ред. від 01.08.1975 року. [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_055

*Сиротюк Ірина Юріївна
студентка II курсу магістратури
юридичного факультету
Тернопільського національного
економічного університету*

*Науковий керівник: Жукорська Ярина
Михайлівна, кандидат юридичних
наук, доцент кафедри міжнародного
права та міграційної політики
Тернопільського національного
економічного університету*

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ПОНЯТЬ «СПІР» ТА «СУПЕРЕЧКА» У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

Різноманіття і суперечливість сучасного світу, що яскраво проявляється в сучасних умовах тенденції до його цілісності і єдності, викликали потребу розробки визнання і закріплення в міжнародних актах правил міждержавного спілкування. Вони віднайшли своє втілення в принципах, зафіксованих в Статуті ООН, Заключному акті Наради з безпеки і співробітництва в Європі, Паризької хартії для нової Європи, тощо.

Укладачі Статуту ООН використовували поняття «міжнародний спір» і «ситуація» для позначення непорозумінь і протиріч у відносинах між державами. Міжнародне право віддало перевагу нейтральним словам і

словосполученням, таким як «міжнародний спір», «ситуація», «мирне вирішення міжнародних суперечок», тощо. Згідно з доктриною міжнародного права і практикою Ради Безпеки, а також Міжнародного Суду ООН, суперечка має місце в тому випадку, коли держави взаємно пред'являють претензії з приводу одного і того ж предмету спору. Ситуація ж має місце тоді, коли зіткнення інтересів держав не супроводжується взаємним пред'явленням претензій, хоча і породжує «тертя» між ними.

У той же час, Декларація про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами відповідно до Статуту ООН, прийняла 24 жовтня 1970 року XXV сесією Генеральної Асамблеї ООН, наводить більш розгорнуте формулювання принципу мирного вирішення спорів: «Кожна держава вирішує власні міжнародні суперечки з іншими державами мирними засобами таким чином, щоб не піддавати загрозі міжнародний мир, безпеку та справедливість. Держави повинні прагнути до якнайшвидшого і справедливого вирішення міжнародних суперечок шляхом переговорів, обстеження, посередництва, примирення, судового розгляду або іншими мирними засобами на свій вибір. У пошуках такого врегулювання сторони повинні погоджувати такі мирні засоби, які б відповідали обставинами і характером конкретному спору. Сторони в суперечці зобов'язані в разі, якщо вони не досягнуть вирішення спору одним із вищезазначених мирних засобів, продовжувати прагнути до врегулювання спору іншими узгодженими між ними мирними засобами» [2].

Держави, які є сторонами в спорі, повинні продовжувати дотримуватись в своїх взаєминах їх зобов'язання згідно з основними принципами міжнародного права, що стосуються суверенітету, незалежності і територіальної недоторканності держав, а також іншими загальновизнаними принципами і нормами сучасного міжнародного права.

Таким чином, узагальнивши зміст статей Статуту ООН, можна підсумувати, що «міжнародна суперечка - це формально визнана розбіжність між суб'єктами міжнародного права, що виникає з питань факту або права. Міжнародні суперечки можуть бути двосторонніми або багатосторонніми, виникати в особистих сферах діяльності держав щодо тлумачення або інших трансформаційних змін того чи іншого міжнародного договору, відповідальності до конкретної держави і т. д.» [1].

Як зазначає Анисимов, у практиці міжнародних відносин можуть виникати суперечки між державами, які не мають між собою офіційних відносин. У таких випадках сторони суперечки звертаються до третіх держав з проханням надати їм допомогу у вигляді посередницьких або

добрих послуг, що регламентується в Конвенції про мирне вирішення міжнародних зіткнень 1907 р. Загальним положенням для вирішення суперечок між державами мирними засобами є те, що в рішенні спору бере участь третя сторона, яка не належить до учасників спору. Однак між добрими послугами та посередництвом, спостерігається і певна відмінність, яке обумовлено характером участі у вирішенні спору третьої держави, порядком виникнення цих мирних засобів і правовим положенням третьої сторони [3].

Засоби вирішення міжнародних суперечок включають в себе: переговори, обстеження, посередництво, примирення, арбітраж, судовий розгляд, звернення до регіональних органів або угод, а також інші засоби. Переговори, обстеження, посередництво, добрі послуги, примирення належать до дипломатичних способів вирішення міжнародних спорів; судові процедури - це міжнародні судові установи, різні третейські суди і арбітраж.

Держави - члена ООН можуть доводити до відома Раду Безпеки про будь-яку суперечку або ситуацію. Рада Безпеки може в будь-якій стадії спору рекомендувати належну процедуру або методи вирішення спору; при цьому він виходить з того, що суперечки юридичного характеру передаються в Міжнародний суд ООН. [4]

Таким чином, варто підсумувати, що Статут ООН розрізняє спори та ситуації. Остання «може привести до міжнародних ускладнень або викликати спір» (ст. 34), тобто має місце, коли зіткнення інтересів держав не супроводжується явним висуванням претензій, хоча і породжує певні тертя між ними і напруженість. Хоча вони не мають нормативних характерних ознак, доктрина виходить з того, що "ситуація" не визначається чітко окресленими вимогами однієї держави до іншої, але згідно зі Статутом ООН в ситуації сторона не має стримуватися під час голосування з цього питання у Раді Безпеки, а в спорі — має. Звідси й прийнято вважати, що за змістом ситуація ширша, ніж спір.

Список використаної літератури:

1. Статут Організації Об'єднаних Націй // Міжнародний документ від 26.06.1945
2. Декларація про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами відповідно до Статуту Організації Об'єднаних Націй від 24 жовтня 1970 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/995_569
3. Анисимов Л.Н. Международно-правовые средства разрешения международных споров (конфликтов). – Л., 2014
4. Тимченко Л.Д., Кононенко В.П. Міжнародне право: підручник. К.: Знання, 2012

**Цивільне та сімейне право. Цивільне процесуальне
право. Комерційне право. Житлове право. Зобов'язальне
право. Міжнародне приватне право. Трудове право та
право соціального забезпечення**



*Асєєва Альона Вадимівна
студентка III курсу Університету
митної справи та фінансів*

*Науковий керівник: Філянїна
Людмила Анатоліївна, кандидат
юридичних наук, доцент, доцент
кафедри міжнародного права
Університету митної справи та
фінансів*

**УСИНОВЛЕННЯ ДІТЕЙ ОДНОСТАТЕВИМИ ПАРАМИ.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД**

У сучасному світі, котрому притаманна зміна форм сім'ї, досить швидким темпом відбувається розвиток допоміжних репродуктивних технологій, підвищення кількості одностатевих пар та рівня толерантності до таких союзів. Процес усиновлення досить складний, а кількість дітей-сиріт та дітей, батьки яких позбавлені батьківських прав не зменшується. Станом на 01.01.2018 за даними державної статистичної звітності кількість дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, які перебувають на первинному обліку – становила 71566 дітей, 21587 – дітей-сиріт, 49979 – дітей, позбавлених батьківського піклування. [1]

Відповідно до ст. 52 Конституції України «утримання та виховання дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, покладається на державу». [2] Водночас, 27 лютого 1991 р. ратифікувавши Конвенцію ООН про захист прав дитини, Україна визнала, що дитині для повного й гармонійного розвитку потрібно зростати в сімейному оточенні, в атмосфері щастя, любові й розуміння. [3, С. 205.]. Саме тому нашій державі доцільно вдосконалювати національну процедуру усиновлення, шляхом її адаптації до Європейських стандартів.

Статистика свідчить, що 20 % випускників інтернатів мають судимість, 14 % займаються проституцією, 10 % протягом двох років після випуску із закладу здійснюють самогубство, і лише 10 % повністю інтегруються в суспільство. [4]

Вивчаючи результати соціологічних досліджень, інших держав, ми прийшли до висновку, що одностатеві пари набагато частіше виказують бажання всиновити і виховати дитину-інваліда, ВІЛ інфіковану дитину або «складних» (неблагополучних) дітей старшого віку, адже це найпростіша можливість для таких пар мати дитину. Разом з тим, необхідно зауважити, що діти в таких сім'ях стають гомосексуальними не частіше за дітей, з сімей де різностатеві батьки [5].

Міжнародне право не стоїть осторонь вдосконалення і розвитку та намагається відповідати новим тенденціям, що пов'язані із виникненням нових форм сім'ї. Так, 27 листопада 2008 р. у Страсбурзі було підписано Європейську конвенцію про усиновлення дітей (переглянуту). Наша держава приєдналася до даної конвенції 15 лютого 2011 р. прийнявши Закон України «Про ратифікацію Європейської конвенції про усиновлення дітей (переглянутої)». Отже, Україна запроваджує сучасні правові стандарти у сфері усиновлення з метою максимального врахування найвищих інтересів дитини [7].

Разом з тим, необхідно відмітити, що відповідно до чч. 1, 2 ст. 7 Конвенції про усиновлення дітей (переглянутої) дитину дозволяється всиновлювати: двом особам різної статі, що перебувають у шлюбі та одноосібно, а також держави можуть надавати право на всиновлення одностатевим парам (які одружені або перебувають у зареєстрованому партнерстві).

Водночас, досліджуючи норми сімейного права виявилось, що законодавство України у певних положеннях відрізняється від Європейській конвенції про усиновлення дітей, а саме ч. 3 ст. 211 СК України визначає, що усиновлювачами не можуть бути особи однієї статі. [6] Роз'яснення з цього приводу дає Міністерство юстиції України. Зазначена стаття дає право (а не встановлює обов'язок) державам, враховуючи їх національне законодавство, поширювати дію цієї Конвенції на одностатеві відносини [8].

В Україні одностатеві шлюби не легалізовані, а отже одностатеві пари – не можуть бути усиновлювачами однієї і тієї самої дитини. Білорусь, Болгарія, Польща та Росія, також не визнають юридично існування одностатевих шлюбів. Натомість, деякі держави: Бельгія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Франція, Чехія, Швеція – навпаки, легалізували одностатеві шлюби. Наприклад, канадський Закон про шлюби (Civil Marriage Act) містить гендерно- нейтральне визначення шлюбу, а саме згідно зі ст. 2 даного закону шлюбом визнається законний союз, для цивільних потреб, двох осіб за винятком інших союзів [9]. Парламент Норвегії у червні 2018 р. прийняв закон, що легалізував одностатеві шлюби. Відповідно відбулися зміни у § 1 Законі «Про загальний шлюб», [10] що визначив, можливість вступати у шлюб двом

особам протилежної чи однієї статті. Тим самим, розширив права одностатевих пар і надавав їм можливість не тільки проводити церемонію одруження в церкві, а і право всиновлювати дітей. Що свідчить про захист і законодавче регулювання такої форми сім'ї. Відповідні поправки були внесені також в Закони «Про дітей» [11] та «Про всиновлення» [12].

Процедура усиновлення в будь-якій державі є досить складною. Розглянемо процедуру усиновлення дітей одностатевими парами на прикладі Норвегії.

Перший крок – необхідність проходження потенційними батьками курсів підготовки до усиновлення. Такі курси необхідно пройти до того, як потенційні батьки подають заявку до Bufetat – установи, що керує процесом усиновлення.

Другий крок – відправлення заявки до Bufetat. Усі документи направляються в оригіналі.

Третій крок – працівниками ведеться розслідування, результат якого відображається у звіті про потенційних батьків. Даний звіт використовують при виборі батьків для дитини.

Четвертий крок – Bufetat надсилає заяву та соціальний звіт до Bufdir – Норвезького управління у справах дітей, молоді та сім'ї, не приймаючи жодного рішення. Заявка розміщується в окремому реєстрі до можливого призначення дитини, строком на рік.

П'ятий крок – після остаточної згоди біологічних батьків (якщо такі є), що потребується лише після досягнення дитиною 2 місяців, консультативний комітет з питань усиновлення висловлює свою думку та надає рекомендації щодо обрання усиновлювачів. До складу комітету входять лікар загальної практики, психолог та психіатр.

Шостий крок – перевезення дитини до усиновлювачів. Важливо, щоб цей процес був максимально безпечний та не завдавав шкоди психіці дитини).

Сьомий крок (остаточний) – остаточне та незворотне усиновлення [13].

Проаналізувавши процес усиновлення дітей у Норвегії, ми приходимо до висновку, що він максимально спрямований на задоволення інтересів дитини і знаходження найбільш сумісних батьків, не травмуючи її психіку.

Отже, на нашу думку, визнання одностатевих шлюбів, як однієї із форм сім'ї та надання їм дозволу на усиновлення - це ще одна можливість для дітей зростати у атмосфері любові, турботи та мати свою сім'ю. Зважаючи на те, що різностатеві пари гіпотетично можуть мати дітей, лише невеликий відсоток зважиться на всиновлення «чужої» дитини. Досліджуючи дану проблему, в більшості саме одностатеві пари бажають всиновити дитину, незважаючи на її хвороби, вік та національність.

Беручи до уваги те, що в світі більше саме «традиційних» сімей, котрі можуть забезпечити гідне виховання дитини, необхідно зазначити, що по-перше, потрібно усвідомлювати, наявність у сім'ях проблем пов'язаних із пияцтвом, наркотичною залежністю, насиллям, тощо, котрі будуть негативно впливати на розвиток дитини; по-друге, відповідно до Загальної декларації прав людини, Декларації принципів рівності, Декларації принципів толерантності - позбавлення особи права на створення сім'ї чи усиновлення дитини за ознакою приналежності до ЛГБТ-спільноти – є порушенням принципу рівності. Декларації принципів рівності п. 5 ч. 2 визначає, що сексуальна орієнтація та статева ідентичність – не можуть бути ознаками, за якими встановлюються привілеї чи обмеження [14].

Водночас, важливо зазначити, що Україна, її менталітет та ставлення до інституту сім'ї відрізняється від позиції тієї ж самої Норвегії, Канади, США, тощо. Процес еволюції думок – довготривалий і потребує проведення роз'яснювальної роботи для толерантного, неупередженого ставлення. І хоча сучасне суспільство неоднозначно приймає ЛГБТ-спільноту, ми вважаємо, що надання одностатевим парам права на створення сім'ї та всиновлення, допоможе вирішити одразу декілька проблем:

1. зменшення кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування які перебувають в інтернатах, дитячих будинках, соціальних гуртожитках для дітей-сиріт та притулках;
2. забезпечення права дитини на виховання у сім'ї;
3. реалізацію принципу рівності.

Література:

1. Офіційний веб-портал Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/news/15560.html>
2. Конституція України : закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
3. Конвенція про права дитини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_021
4. Веб-портал громадської кампанії “Відкриваємо двері дітям” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://openingdoors.org.ua/ua/boardings>
5. Попов В. А., Котеленец Н. В. Сравнительный анализ усыновления (удочерения) детей в приемных семьях России и США [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 795–798. – Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/92/20202/>
6. Сімейний кодекс України від 31.05.2002 р. (у редакції від 04.05.2013 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №21. – Ст. 135.

7. Закон України «Про ратифікацію Європейської конвенції про усиновлення дітей (переглянута)»[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_a17
8. Роз'яснення Міністерства юстиції України щодо змін у законодавстві у зв'язку з ратифікацією Європейської конвенції про усиновлення дітей [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/34711>
9. “Закон про шлюби” Канади / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/c-31.5/page-1.html>
11. *Stortinget (4. juli 1991)*. «LOV 1991-07-04 nr 47: Lov om ekteskap.». Besøkt 27. august 2009.
12. *Stortinget (4. juli 1991)*. «LOV 1981-04-08 nr 07: Lov om barn og foreldre (barnelova).». Besøkt 27. august 2009
13. *Stortinget (4. juli 1991)*. « LOV-1986-02-28-8: Lov om adopsjon (adopsjonsloven).» Besøkt 27. august 2009
14. Офіційний портал Норвезького управління у справах дітей, молоді та сім'ї [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.bufdir.no/Adopsjon-/Jeg_onsker_a_adoptere/Adoptere_barn_fodt_i_Norge_samtykkeadopsjon

*Боднарук Микола Іванович
доктор юридичних наук, доцент,
завідувач кафедри приватного права,
Чернівецький національний
університет імені Ю. Федьковича*

*Козуб Ірина Георгіївна
кандидат юридичних наук, доцент
кафедри приватного права,
Чернівецький національний
університет імені Ю. Федьковича*

ЩОДО СПОСОБІВ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ТРУДОВИХ ПРАВ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Охорону трудових прав прийнято розглядати як у широкому, так і у вузькому значенні. Так, С.Вавженчук охорону трудових прав у вузькому значенні (правову охорону трудових прав) пропонує розуміти (з його позицією ми погоджуємось) як сукупність правових явищ та процесів, спрямованих на недопущення порушення трудових прав працівників, створення необхідних умов для їх безперешкодної ефективної реалізації, а також у разі правопорушення відновлення їх або поновлення правового

положення суб'єкта трудового права [1, с. 282]. Більше того, охорона трудових прав осіб з інвалідністю також може розглядатись у широкому та вузькому розумінні. Беручи до уваги метод трудового права та його характерні прояви, зокрема єдність та диференціацію правового регулювання трудових відносин, охорону трудових прав осіб з інвалідністю можна диференціювати на загальну та спеціальну. Загальною вона є та встановлюється, визначається і здійснюється для особи з інвалідністю на рівні з іншими найманими працівниками. Охорона трудових прав осіб з інвалідністю є спеціальною, коли встановлюється, визначається та здійснюється тільки щодо працівників, яким встановлена група інвалідності. Враховуючи реалії сьогодення та невідповідність юридично-визначеної охорони трудових прав осіб з інвалідністю з її фактичною реалізацією на практиці, таку охорону трудових прав можна класифікувати на юридичну та фактичну.

Повертаючись до правової охорони трудових прав осіб з інвалідністю як сукупності правових явищ та процесів, відзначимо, що такими правовими явищами, виходячи із методу трудового права, є норми права та трудові договори (державне та договірне правове регулювання). При чому, не потрібно забувати, що умови трудових договорів, що погіршують становище працівників порівняно з нормами чинного трудового законодавства, визнаються недійсними (ст. 9 КЗпП України). Вказані норми можуть виступати у якості гарантій реалізації трудових прав, які є доволі складним правовим явищем, адже проявляються у різних якостях на визначених стадіях правового регулювання.

Звісно, що окрім КЗпП України правове регулювання праці осіб з інвалідністю здійснюється за допомогою низки нормативно-правових актів та актів договірного характеру (безпосередньо укладеного трудового договору з працівником з інвалідністю, актами соціального партнерства). Серед нормативно-правових актів, присвячених даному питанню визначальне місце займає Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю», хоч предмет його правового регулювання не є безпосередньо трудові відносини з даною категорією осіб. Так, відповідно до зазначеного Закону України з метою реалізації творчих і виробничих здібностей осіб з інвалідністю та з урахуванням індивідуальних програм реабілітації їм забезпечується право працювати на підприємствах, в установах, організаціях, а також займатися підприємницькою та іншою трудовою діяльністю, яка не заборонена законом. Забезпечення прав осіб з інвалідністю на працевлаштування та оплачувану роботу, в тому числі з умовою про виконання роботи вдома, здійснюється шляхом їх безпосереднього звернення до підприємств, установ, організацій чи до державної служби зайнятості.

Підбір робочого місця здійснюється переважно на підприємстві, де настала інвалідність, з урахуванням побажань особи з інвалідністю, наявних у неї професійних навичок і знань, а також рекомендацій медико-соціальної експертизи

Відповідно до ст.14 Закону України «Про зайнятість населення» особи з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку належать до категорії осіб, яким надаються додаткові гарантії сприяння у працевлаштуванні. Сутність цих гарантій полягає у встановленні нормативу їх працевлаштування шляхом визначення квоти та броні робочих місць.

При цьому охорона трудових прав осіб з інвалідністю здійснюється як в межах регулятивних, так і охоронних трудових правовідносин. На думку Мотовиловкер Є.Я. правовідносини, які виникають з правомірних дій або подій з метою організації суспільного життя, називаються регулятивними, а правовідносини, що виникають із передбачених законом конфліктних ситуацій, які (ситуації) перешкоджають здійсненню регулятивних відносин (факти порушення регулятивного права) називаються охоронними [2, с. 54]. На думку Чернопотова С.В. під охоронними трудовими правовідносинами слід розуміти різновид трудових правовідносин (поряд із регулятивними), які виникають на основі норм трудового права і на підставі передбачених законом специфічних юридичних фактів – відхилень у розвитку регулятивних трудових відносин, - мають своїм змістом права і обов'язки щодо застосування і зазнання заходів трудо-правового примусу, спрямованих на забезпечення нормального розвитку регулятивних трудових відносин [3, с. 96].

Аналізуючи державне правове регулювання охорони трудових прав осіб з інвалідністю необхідно також оцінювати ефективність норми права при регулюванні трудових правовідносин, що залежить від багатьох чинників, які мають різні характери дії правової норми: політичний характер, соціальний характер, формальний характер, процедурний характер, матеріальний та організаційний характер. Саме про ефективність правової норми можна говорити тоді, коли завчасно відомий її результат, який і проявляється як у всіх вище зазначених характерах дії правової норми. Ефективність норм трудового права це не лише результат дії правової норми, а й своєрідний причинний зв'язок між цим результатом та цілями, які ставилися під час розробки та прийняття даної норми права [4, с. 141-145].

Отже, способами правового регулювання охорони трудових прав осіб з інвалідністю є державне та договірне правове регулювання, а за рівнями його здійснення - централізоване та локальне. Державне правове регулювання охорони трудових прав осіб з інвалідністю здебільшого проявляється шляхом прийняття низки нормативно-правових актів, тому

правовими засобами її здійснення виступають норми права. Договірне правове регулювання охорони трудових прав осіб з інвалідністю відображається в укладенні трудових договорів (наприклад, як колективного договору на підприємстві, установі, організації, так і індивідуального трудового договору, що укладається між роботодавцем та найманим працівником).

Список використаних джерел:

1. Вавженчук С. Єдність та диференціація мір превентивної охорони, захисту трудових прав та мір трудової відповідальності / С. Вавженчук // Публічне право. 2015. №3 (19).С.278 – 283.
2. Мотовиловкер Е.Я. Теория регулятивного и охранительного права / Е.Я. Мотовиловкер : монография. Воронеж : Издательство Воронежского университета, 1990. 136 с.
3. Чернопятов С.В. Объект охоронних трудовых правовідносин / С.В. Чернопятов. Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції Спецвипуск, ч.1, 2017.С. 96 – 99
4. Купіна Л.Ф. Поняття ефективності правових норм при регулюванні трудових відносин / Л.Ф. Купіна.Серія 18. Економіка та право. Вип. 31. 2016. С.141 – 145. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://enpuir.npu.edu.ua>

*Гуйван Петро Дмитрович
кандидат юридичних наук,
заслужений юрист України,
професор Полтавського інституту
бізнесу*

СТОСОВНО ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ІДЕЇ ВІДНОВЛЕННЯ ПОЗОВНОЇ ДАВНОСТІ

Ефективне юридичне опосередкування діяльності учасників приватноправових відносин у часі є досить важливим елементом забезпечення реалізації та захисту суб'єктивних прав особи. При здійсненні охоронно-правових захисних заходів у судовому порядку важливим запобіжником для досягнення справедливості є дотримання носієм права, яке порушене, строків пред'явлення домагання – позовної давності, а обов'язком юрисдикційного органу – належна оцінка цього факту та встановлення обставин, які пов'язані з даною темпоральною категорією. З правила ч. 5 ст. 267 Цивільного кодексу України слідує, що суд повинен з'ясувати причини пропуску давнісного строку за всіма

вимогами управненої особи та, у випадку визнання причин його поважними, здійснити повноваження щодо захисту цивільного права. Таким чином, відновлення давності відбувається не автоматично, а лише після прийняття судом відповідного рішення щодо оцінки поважності не вчинення дій з реалізації матеріального права на позов саме упродовж перебігу конкретного давнісного строку. Якщо певна юридично значима обставина негативно вплинула на можливість кредитора звернутися до суду, то цілком справедливо, що відбудеться відновлення позовної давності.

Разом з тим, мусимо конкретизувати сам зміст поняття «відновлення позовної давності», аби уникнути неправильного його використання та запобігти методологічним помилкам. У сучасній цивілістичній доктрині доводиться зустрічати думки про те, що з відновленням позовної давності одночасно відновлюється саме регулятивне цивільне право, яке було порушене [1, с. 142]. Насправді, це не так. Існування регулятивного матеріального права, так же як і охоронного, не залежить від впливу позовної давності. Відновлюється не якесь припинене раніше право, а можливість захисту регулятивного права через примусову реалізацію охоронного. Отже, відновлення позовної давності означає те, що порушене право буде мати судовий захист навіть поза часовими межами існування охоронного права на позов. Щоб відновити позовну давність, правозастосовному органу слід спершу переконатися, що давнісний строк минув. Для цього треба визначитися, по-перше, яка тривалість давності за відповідними вимогами, по-друге, коли починається її перебіг, і, по-третє, коли цей перебіг скінчився з урахуванням можливого його переривання чи зупинення. Невиконання даного обов'язку може призвести до нез'ясування окремих обставин справи, в результаті чого цивільне право, яке потрібно було захистити, залишиться без такого захисту.

За правовою ідеєю, втіленою у конкретні приписи законодавства, у разі відновлення давності, пропущеної за поважності причин, захищається право, яке вже втратило примусову здатність. На перший погляд, то не логічно. Давайте більш детально проаналізуємо зазначену ситуацію. Що таке позовна давність? Це, як всім відомо, строк існування охоронного повноваження особи щодо захисту свого права шляхом звернення до суду. Як і будь-який матеріально-правовий строк, він встановлює темпоральні межі існування певного повноваження, в даному разі – позовного домагання. У разі звернення правоволодільця до суду протягом вказаного строку (тобто при належній реалізації домагання) виникає інше суб'єктивне право – отримати судовий захист свого порушеного права. Тож чи може існувати право на отримання судового захисту шляхом примусової реалізації охоронної вимоги після нереалізації носієм позовного домагання протягом встановленого для цього строку? Попри,

здавалося б, риторичність питання, не будемо поспішати з висновками. Цивільне законодавство досить послідовно веде мову про можливість реалізації матеріального охоронного права у примусовому порядку за допомогою державних юрисдикційних органів.

Як же пояснити дану неєвклідову конфігурацію, коли судовий захист відбувається після втрати особою права на позов? Для того, щоб зрозуміти сутність даного явища, необхідно чітко усвідомити різницю між досить однотипними, але не тотожними категоріями: «матеріальне право на позов» і «охоронне право». В результаті порушення регулятивного матеріального права виникає нове правовідношення охоронного змісту. У кредитора за даним відношенням з'являються повноваження вимагати усунення негативних наслідків, викликаних порушенням: виконання попереднього обов'язку в натурі, відшкодувати заподіяні збитки, сплатити неустойку, припинити порушення, відновити попередній стан тощо. Їм кореспондує охоронний обов'язок боржника виконати чи сприйняти вказані вимоги. Важливо, що дані зобов'язальні взаємини відбуваються вже в межах охоронного правовідношення, а не трансформованого регулятивного. І боржник в ньому опиняється не завдяки реалізації ним загальноцивільстичного принципу свободи волі, а в силу вказівки закону. Реалізація охоронно-правового зобов'язання, як і будь-якого іншого, може здійснюватися активними діями як кредитора, так і боржника (в переважній кількості випадків). Тривалість даного відношення законом, як правило, не обмежена. Це означає, що виконання боржником свого обов'язку щодо сплати штрафу через десять років буде належним в межах охоронного відношення.

Втім, закон для даного правовідношення, на відміну від регулятивного, надає певні преференції одній із сторін: він запроваджує участь держави в якості посередника між кредитором і боржником. Такий посередник, користуючись санкціонованим повноваженням щодо примусу, сприяє кредитору у реалізації його охоронного права. Отже, приходимо до очевидного висновку: охоронне право кредитора може бути реалізоване або добровільно (в позасудовому порядку), або примусово (за допомогою суду). На відміну від першої процедури, котра аналогічна виконанню регулятивного зобов'язання, друга досить заформалізована. І це зрозуміло, участь держави завжди має бути чітко регламентована самою державою. Це стандартне правило діє в усі часи і в усіх спільнотах. Тож мусимо зважати, що варіант примусової реалізації можливий лише у разі звернення кредитора до суду з належною (з точки зору наявності процесуальних передумов) позовною заявою. Закон також встановлює максимальну тривалість для такого звернення – позовну давність. Повноваження особи - кредитора за охоронним зобов'язанням звернутися до держави за посередництвом у реалізації свого права шляхом

застосування примусу до боржника кваліфікується як право на позов в матеріальному сенсі або позовне домагання і є лише одним із елементів охоронного права особи.

Отже, як бачимо, право, що витікає з охоронного відношення, не припиняється із закінченням позовної давності і навіть із відмовою суду в його захисті в зв'язку з пропуском давнісного строку. Більш того, рішення суду про застосування давності до певних вимог якраз і свідчить про те, що право належить кредиторіві і боржник має відповідний обов'язок, просто можливості примусового здійснення даного права вичерпалися із впливом строку для звернення до суду. Коментоване законодавче правило про відновлення давності не може означати ніщо інше, як санкціонування примусового здійснення охоронного права особи, котре не припинилося, за межами дії позовного домагання, котре вже припинилося. Аби не руйнувати сталої правової конструкції та досягти необхідного суспільно бажаного ефекту, такий механізм було запроваджено як виняток. Тільки за наявності вельми поважних підстав припустиме поновлення примусової здатності охоронного права. Цей підхід можна вітати, жаль лише, що зовнішні координати обраної правової конфігурації досить розмиті. Скажімо, втрачається чіткість формулювань щодо здійснення матеріального права на позов для отримання судового захисту тільки в межах його тривалості (ст. 256 ЦКУ).

Законодавство України надає судовим органам можливість відновлення позовної давності, якщо причини її пропуску будуть визнані поважними. При цьому слід повторити, що насправді відновлюється не якийсь строк, а можливість судового захисту порушеного права, незважаючи на неналежну реалізацію позовного домагання – несвоєчасне пред'явлення позову і припинення матеріального права на позов в зв'язку з цим. В цьому і полягає головна відмінність між відновленням давності (повторимо, це умовна назва даного явища) і судовим визнанням давності такою, що не спливла. В літературі вказувалося, що відновлення давнісного строку є правом суду, а не його обов'язком [2, с. 11-12]. Проте норма закону вказує: за таких умов порушене право **підлягає захисту**. Фраза «підлягає захисту» не залишає можливості для подвійного тлумачення змісту даної норми: правозастосовний орган повинен відновити можливість захисту права. Автори коментованої теорії помилково зводять відновлення права на захист до повноваження суду щодо оцінки поважності обставин, що потягли пропуск давнісного строку. Суд може визнати їх такими, а може й не зробити цього. Від результату оцінки дійсно залежить можливість відновлення, проте, якщо обставини є поважними, юрисдикційний орган не вправі залишити порушене суб'єктивне право без захисту. Звідси висновок: суд не тільки може, але й зобов'язаний захистити цивільне право, щодо якого з поважних причин

збіг давнісний строк. Позиція про те, що захист порушеного права у разі поважного пропуску позовної давності є обов'язком юрисдикційного органу, вже мала місце в нашій цивілістичній літературі [3, с. 21].

В даному контексті непересічним є питання, чи може суд відновити давність без заяви позивача? На нашу думку, відповідь на нього має бути позитивною, і ось чому. Як вказує Кодекс, правозастосовний орган не вправі самостійно виносити на розгляд питання про застосування позовної давності, доки заяву про це не зробить сторона у спорі. Але, коли така заява буде зроблена, суд не просто може, а мусить провести судові дослідження питання про давність. За принциповою позицією Європейського суду з прав людини правосуддя може вважатися ефективним, коли сторони вправі надати суду зауваження, які вони вважають важливими у справі, і вони були відповідно заслухані, тобто розглянуті судом. Інакше кажучи, суд має проводити належний розгляд поданих документів і доказів, та наведених сторонами аргументів (рішення у справі «Краска проти Швейцарії») [4, п. 30]. Право бути заслуханим, у свою чергу, породжує право бути почутим правозастосовним органом. А гарантією останнього є вимога вмотивованості рішення у конкретній справі, що передбачає обов'язок приймати рішення на основі дослідження фактів та обставин, які мають відношення до конкретної ситуації.

Перелік використаних джерел:

1. Вострикова Л.Г. Сроки осуществления защиты гражданских прав: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.0.3 Москва, 2000. 159 с.
2. Головки А.А. Действие исковой давности в советском гражданском праве: автореф. дис. канд. юрид. наук. Харьков, 1953. – 14 с.
3. Ринг М.П. Исковая давность в новом Гражданском кодексе РСФСР. Советская юстиция. 1964. №19. С.21.
4. Рішення ЄСПЛ від 19 квітня 1993 року у справі “Kraska v. Switzerland” (Краска проти Швейцарії), заява № 13942/88. URL : <http://echr.ketse.com/doc/13942.88-en-19930419>.

**Кримінальне право. Кримінальне процесуальне право.
Криміналістика. Кримінологія. Кримінально-виконавче
право. Судоустрій. Правоохоронні органи, прокуратура
та адвокатура**



*Зарудня Лада Борисівна
здобувач кафедри кримінального
права, кримінології та кримінального
процесуального права, Національна
академія управління*

*Науковий керівник: Сервецький Іван
Васильович, доктор юридичних наук,
доцент, Національна академія
Служби безпеки України*

**ГЕНЕЗИС КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВЧИНЕННЯ
КОРИСЛИВИХ НАСИЛЬНИЦЬКИХ КРИМІНАЛЬНИХ
ПРАВОПОРУШЕНЬ В ДЕРЖАВАХ СТАРОДАВНЬОГО СХОДУ**

Поняття розбою як злочину в різні історичні періоди становлення кримінального права розумілося по-різному. Визначенню поняття розбою приділяло увагу багато вчених, але ці дослідження були присвячені, як правило, питанням сучасного чинного законодавства. Історичним аспектам при цьому приділялося недостатньо уваги. Також викликає цікавість і призначення покарань за розбій або схоже за своїм складом кримінальне правопорушення, зокрема в правових системах держав Стародавнього Сходу. Адже покарання в стародавні часи мало передусім характер залякування, було публічним, і часто безпосередньо пов'язувалося з позбавленням життя, а іноді також залежало і від статусу, який займав злочинець у суспільстві. Лише з плином часу кримінальне право в частині захисту матеріальних цінностей від злочинних посягань видозмінилося і трансформувалося, а покарання почали мати спрямованість на відшкодування потерпілому завданої матеріальної шкоди.

Якщо говорити про перші відомі світу згадки про корисливі насильницькі кримінальні правопорушення, то вони сягають XVIII століття до н.е. У Законах Хаммурапі, найдавнішому з нині відомих зводі законів Стародавнього світу, містилося 282 статті, що були вирізьблені на базальтовому стовпі, виявленому науковою експедицією у 1901 році, та добре збереглися. Частина з них була присвячена майновим кримінальним

правопорушенням, при чому проводилося розмежування між крадіжкою та грабежем. В статтях 6-13 містяться відомості про крадіжку та відповідне покарання за її вчинення, статті 22-25 мають формулювання покарання за грабіж без визначення його ознак – «если кто-нибудь совершит грабеж и будет пойман, то его должно предать смерти» [1, с. 56]. Разом з тим, стаття 24 визначає у сучасному розумінні обтяжуючу обставину вчинення грабежу – «если при этом загублена жизнь, то местность и рабианум (староста общины) должны уплатить мину серебра его родственникам» [1, с. 57]. Як бачимо, в Законах Хаммурапі основоположним принципом яких хоча й був принцип таліону, який передбачав, що міра покарання має відтворювати шкоду, завдану кримінальним правопорушенням, визначення покарання за грабіж було суттєво суворішим за саме діяння – смертною карою.

Також зазначено про грабіж і в стародавньоіндійських Законах Ману, які датуються II ст. до н.е. - II ст. н.е. Вони складаються з 12 глав, і VIII глава має здебільшого правовий характер, оскільки в ній перераховані види доказів, порядок судового процесу, а також кримінальні правопорушення та покарання за них. 332 вірш VIII глави Законів містить розмежування крадіжки і грабежу – «деяние, которое совершено в присутствии (собственника) и сопровождалось насилием, — грабеж (sahasa), если (оно довершено) в его отсутствие, — кража (steaya), (даже если) она после совершения и отрицается» [2, с. 18], і хоча така кваліфікуюча ознака діяння є актуальною і по теперішній час, будь-яких інших згадок кваліфікуючих ознак вказаних кримінальних правопорушень не наведено. Разом з тим, покарання за вказані кримінальні правопорушення здебільшого були м'якшими за ті, які ми бачимо в Законах Хаммурапі. Передусім, визначався штраф, і лише одна стаття містить посилення на відрубання частини тіла – «пусть царь для предупреждения (повторения преступления) отнимет у вора именно ту часть тела, которой он действует против людей» [2, с. 22], при цьому не визначено, в яких саме випадках і за яких обставин вчинення кримінального правопорушення необхідно застосовувати вказану норму. І хоча з тексту Законів поняття «вор» ймовірно потрібно застосовувати до злочинців, що вчинили крадіжку, можна передбачити, що таке покарання стосувалося і осіб, що вчинили грабіж.

Згадки про майнові кримінальні правопорушення містяться і в джерелах права Стародавнього Єгипту. Маються згадки про крадіжку та кваліфіковану крадіжку (наприклад, з храму), обмірювання (що можна вважати прототипом сучасного шахрайства), але про насильницькі корисливі злочини окремо мова не йде. Покаранням за такі діяння був штраф, який перевищував суму викраденого в 2-3 рази, якщо мала місце крадіжка приватної власності, і до 180 разів, якщо було викрадено

власність держави [3]. Крім цього, злочинець мав дати публічну клятву не вчиняти в майбутньому подібних діянь. До страти за майнові кримінальні правопорушення в Стародавньому Єгипті здебільшого не вдавалися, оскільки вже тоді вважали життя людини найвищою цінністю, і застосовували смертну кару лише за найтяжчі злочини – наприклад, вбивство людини, і те малося на увазі лише умисне вбивство, а у разі, якщо було доведено неумисність діяння, покарання було іншим і не пов'язаним зі стратою. Разом з тим, крадій мав принести публічну клятву не вчиняти крадіжок у майбутньому, а у разі відмови його все ж таки піддавали страті – кидали в річку до крокодилів [4, с. 45].

Натомість в праві Стародавнього Китаю, - а як нині відомо, кримінальне право було в Стародавньому Китаї найрозвинутішою галуззю того часу, - розбій як корисливий насильницький злочин все ж знаходить своє відображення. Історики вважають, що перше Уложення про покарання було розроблене ще в X ст. до н.е. Проте, найкрупнішою правовою пам'яткою світової цивілізації вважається Кримінальний кодекс династії Тан, який відносять до I ст. н.е. Кодекс містив 12 розділів та 502 статті, а «розбій і розкрадання» міститься в ньому як окремий розділ. Кодекс відокремлює таку класичну тріаду майнових кримінальних правопорушень як крадіжка, грабіж і розбій, а останній визначає кваліфікованим – із застосуванням погроз та фізичної сили та з застосуванням зброї. Також мається у вказаному кодексі і згадка про нанесення тілесних ушкоджень або заподіяння смерті при вчиненні корисливого насильницького злочину, наприклад «нечаянное убийство человека или нанесение ему телесного повреждения из-за (совершения) хищения» [5, с. 156]. Покарання за такі кримінальні правопорушення здебільшого було смертною карою, хоча й могло бути пом'якшене на завдання каліцтва чи тілесного покарання. Крім того, покарання часто залежало від соціального положення, яке займав злочинець.

Як бачимо з аналізу найдавніших світових джерел права, розмежування корисливих насильницьких кримінальних правопорушень бере свій початок з давніх давен, а види покарань за них, не дивлячись на суворість та жорстокість законодавства Стародавнього Світу, далеко не завжди зводились до смертної кари – все залежало від предмету посягання, способу вчинення, соціального статусу злочинця тощо.

Література:

1. Сборник Законов царя Хаммурапи // Источники права. – Вып. 1. – Тольятти: ИИП “Акцент”, 1996. – 56-57 с.
2. Мудрак І.Д. Історія держави і права зарубіжних країн. – Київ, 2002. - 18-22 с.

3. Редер Д.Г. Законодательство в Древнем Египте. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://annales.info/egipet/small/zakon.htm>.
4. Томсинов В.А. Государство и право Древнего Египта - Монография, 2011. – 45-48 с.
5. Рыбаков В.М. Уголовные установления Тан с разъяснениями. – СПб: Петербургское Востоковедение, 2001. – 155-161 с.

Адміністративне право. Адміністративне процесуальне право. Митне та податкове право. Муніципальне право



*Чепіга Дар'я Олександрівна
студентка 3-го курсу юридичного
факультету, Дніпровський
національний університет імені
Олеся Гончара*

*Науковий керівник: Кобрусєва Євгенія
Анатоліївна, кандидат юридичних
наук, доцент кафедри
адміністративного і кримінального
права, Дніпровський національний
університет імені Олеся Гончара*

ЛІНІЯ ЗАХИСТУ ВІД НЕПРАВОМІРНИХ ДІЙ ОРГАНУ, ЩО ПРИЗНАЧАЄ ПЕНСІЮ

Соціальне страхування як складова частина соціального захисту відіграє значну роль у житті громадян України, особливо тих, хто втратили можливість забезпечувати себе самотійно. Проте остаточного вигляду система соціального захисту ще не отримала і перебуває у процесі постійного реформування.

В провідних країнах світу з розвинутою економікою і високим рівнем життя проблема ефективної зайнятості вже давно вирішена, а для нашої ж країни це питання є досить актуальним, і, мабуть, ситуація зміниться лише за умови ефективної політики зайнятості.

В Україні наявна система пенсійного страхування не виконує належним чином свого головного завдання, оскільки розмір пенсій здебільшого не дає можливості підтримувати мінімальний рівень життєдіяльності.

Тому, дане питання слід розглянути і з практичної точки зору. Мало того, що зазвичай розмір пенсії не дає належного фінансування пенсіонера з боку держави, але і сам Пенсійний фонд України робить усе можливе, що б не випалчувати пенсіонерам належної суми, тому люди похилого віку стикаються зі спорами з органом, який призначає пенсію. Частина цих людей захищають свої права у судовому порядку, а інша частина мириться з цим, або навіть і не знає, що сума пенсії була штучно занижена.

Візьмемо приклад і розглянемо одну з практичних проблем причини не нарахування Пенсійним фондом особі певного страхового стажу, період, протягом якого особа або її роботодавець сплачували страхові внески до Пенсійного фонду України, мотивувавши це відсутністю певних записів у трудовій книжці. Адже на сьогодні, особи, що подають заяву на призначення пенсії, працювали у період з 1970-х років і по сьогодні. Звісно, багато підприємств, установ та організацій перейменовувались, реорганізовувались та ліквідовувались. І як вказати Пенсійному фонду про те, що особа дійсно працювала та записи були зроблені відповідно до законодавства. При цьому, Пенсійний фонд більше за все буде спиратися на п. 2.14 Інструкції про порядок ведення трудових книжок на підприємствах, установах і організаціях від 20.06.1974 року № 162, а саме, що «якщо за час роботи працівника назва підприємства змінюється, то про це окремим рядком у графі 3 трудової книжки робиться запис: "Підприємство таке-то з такого-то числа перейменоване в таке-то", а в графі 4 проставляється підстава перейменування - наказ (розпорядження), його дата і номер». Але, і на це є свій аргумент, що особу було переведено на новостворене підприємство, але це стало можливо лише після його створення, а відповідно, й ліквідації попереднього роботодавця та знищення печатки. Таким чином, вимога щодо наявності запису про перейменування не ґрунтується на фактичних обставинах справи. З чим згоден Верховний Суд у справах № 754/14898/15-а від 06.03.2018 року та № 220/989/17 від 17.07.2018 року, в яких звертає увагу, що підставою для призначення пенсії на пільгових умовах є відповідних стаж роботи, а не дотримання усіх формальних вимог при заповненні трудової книжки. Адже Пенсійний фонд України, можливо, з суб'єктивних причин не враховує той факт, що не усі недоліки записів у трудовій книжці можуть бути підставою для неврахування відповідного стажу, оскільки визначальним є підтвердження факту зайнятості особи на відповідних роботах, а не правильність записів у трудовій книжці.

Разом з тим, згідно п. 1 Порядку підтвердження наявного трудового стажу для призначення пенсій за відсутності трудової книжки або відповідних записів у ній від 12.08.1993 № 637, основним документом, що підтверджує стаж роботи є трудова книжка. За відсутності трудової книжки або відповідних записів у ній, трудовий стаж встановлюється на підставі інших документів, виданих за місцем роботи, служби, навчання, а також архівними установами.

Цими документами можуть бути архівні довідки з місця роботи, щодо періоду роботи, а також довідки видачі зарплати працівнику.

Але, що робити у разі, коли у наданих архівних довідках є помилка імені або прізвища, що були зроблені при їх перекладі з російської мови на українську. Пенсійний фонд може запропонувати звернутися заявою до

суду про встановлення факту належності правовстановлюючого документу. По-перше, це досить довгий процес вирішення проблеми щодо нарахування страхового стажу, адже окрім невідповідності імені або прізвища в архівних довідках, особа також має тягар доказування щонайменш наявності усіх записів для нарахування трудового стажу. По-друге, архівна довідка з місця роботи не є правовстановлюючим документом, тому, суд може відмовити у розгляді заяви.

Для захисту свого порушеного права, особі слід звернутися з позовною заявою до суду про визнання бездіяльності Пенсійного фонду протиправною та зобов'язати здійснити перерахунок пенсії з урахуванням періоду трудового стажу, який Пенсійний фонд відмовляється нараховувати у зв'язку з відсутністю відповідних записів у трудовій книжці. Відповідно до ст. 5 КАСУ, кожна особа має право в порядку, встановленому цим Кодексом, звернутися до адміністративного суду, якщо вважає, що рішенням, дією чи бездіяльністю суб'єкта владних повноважень порушені її права, свободи або законні інтереси, і просити про їх захист шляхом визнання бездіяльності суб'єкта владних повноважень протиправною та зобов'язання вчинити певні дії.

Щодо відсутності записів, то на це є аргумент, який було зазначено вище, що у разі реорганізації, після створення новоствореного підприємства, а відповідно, й ліквідації попереднього роботодавця, знищується і печатка, виходячи з цього і відсутність записів та печатки у трудовій книжці. Відповідно до законодавства, особа може звернутися до місця роботи з проханням внесення до трудової книжки відповідних записів, але, якщо особа останній раз працювала на підприємстві, установі, організації років 20-30 тому, то є вірогідність того, що це підприємство, установа або організація давно була ліквідована, реорганізована або перейменована, що унеможливорює відтворення записів. У цьому разі, законодавство і вказує на можливість отримання інших документів з місця роботи, що будуть підтверджувати наявний трудовий стаж особи.

У разі невідповідності імені або прізвища, особа може звернутися до будь якого університету факультету української й іноземної філології та мистецтвознавства та отримати офіційний переклад, адже бувають випадки, коли в прізвищі замість «и» вписали «і», або навпаки, існування різних варіантів написання імен Дар'я - Дарія, Наталя- Наталія, Євгеній – Євген, Катерина – Єкатерина та ін.. Офіційний переклад дасть можливість отримати доказ того, що у випадку особи є різні варіанти написання імені, та при цьому це буде одне й те саме ім'я та одна й та сама особа.

Про те, що архівна довідка, яка підтверджує наявний трудовий стаж, належить саме особі, яка подає заяву на призначення пенсії, свідчать такі відомості: дата народження, прізвище до шлюбу та прізвище після шлюбу,

спеціальність, номер наказу та дата прийняття на роботу. Усі ці відомості скоріше за все співпадають з даними трудової книжки особи.

Орган, який призначає пенсію повинен тлумачити дані архівних довідок об'єктивно та всебічно, та при цьому не ставитися «вибірково» до чинного законодавства. Адже, скоріше за все, він може спиратися на п. 4.2 Порядку подання та оформлення документів для призначення (перерахунку) пенсій відповідно до Закону № 1058, затвердженого Постановою правління Пенсійного фонду України від 27.12.2005 № 1566/11846 передбачено, зокрема, що при прийманні документів, орган, що призначає пенсію перевіряє правильність оформлення заяви, відповідність викладених у ній відомостей про особу даним паспорта та документів про стаж, зміст і належне оформлення.

Разом з тим, орган, що призначає пенсію не дотримується п. 4.7 Порядку подання та оформлення документів для призначення (перерахунку) пенсій відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», а саме, що право особи на одержання пенсії устанавлюється на підставі всебічного, повного і об'єктивного розгляду всіх поданих документів органом, що призначає пенсію.

Також слід звернути увагу на позицію, викладену в Постанові Верховного Суду у справі № 646/6250/17 від 24.04.2018 року, за якої колегія суддів не погоджується із тим, що у разі порушення органом Пенсійного фонду України законодавства про пенсійне забезпечення слід застосовувати шестимісячний строк звернення до адміністративного суду, оскільки це має наслідком неможливість реалізувати передбачене частиною другою статті 46 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» право пенсіонера на виплату сум пенсії за минулий час та компенсації втрати частини пенсії у зв'язку з порушенням строків її виплати без обмеження будь-яким строком.

З огляду на позицію Конституційного Суду України, що міститься у рішенні від 15 жовтня 2013 року № 8-рп/2013 і у рішенні від 15 жовтня 2013 року № 9-рп/2013, у разі порушення законодавства про пенсійне забезпечення органом, що призначає і виплачує пенсію, адміністративний позов з вимогами, пов'язаними з виплатами сум пенсії за минулий час, у тому числі сум будь-яких її складових, може бути подано без обмеження будь-яким строком з нарахуванням компенсації втрати частини доходів незалежно від того, чи були такі суми нараховані цим органом.

Отже, таким чином особа може захистити себе від неправомірних дій Пенсійного фонду. Пам'ятати про те, що окрім трудової книжки можливо знайти багато інших документів, що підтверджують наявний трудовий стаж. А у разі багаторазової відмови у нарахуванні стажу та розміру пенсії, слід звернутися до суду за захистом свого порушеного

прав на отримання повної пенсії. Адже, коли питання стосується десяти, п'ятнадцяти або двадцяти років, то це може значно вплинути на суму щомісячної пенсії.

Література:

1. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. № 2747-IV.

Дата оновлення: 04.11.2018.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15#n10401_(дата звернення 15.10.2019).

2. Інструкція про порядок ведення трудових книжок на підприємствах, установах, організаціях від 20.06.1974 р. № 162.

Дата оновлення: 17.08.1993.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0162400-74_(дата звернення: 15.10.2019).

3. Про затвердження Порядку підтвердження наявного трудового стажу для призначення пенсій за відсутності трудової книжки або відповідних записів у ній: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.1993 р. № 637.

Дата оновлення: 23.02.2019.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/637-93-%D0%BF_(дата звернення: 15.10.2019).

4. Про затвердження Порядку подання та оформлення документів для призначення (перерахунку) пенсій відповідно до Закону № 1058: Постанова Правління пенсійного фонду України від 27.12.2005 р. № 1566/11846.

Дата оновлення: 15.03.2019.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1566-05_(дата звернення: 15.10.2019).

5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058.

Дата оновлення: 01.01.2019.

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15_(дата звернення: 15.10.2019).

6. Постанова Верховного Суду по справі № 646/6250/17 від 24.04.2018 р. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/73634676>

7. Рішення Конституційного Суду України від 15.10.2013 р. № 8-рп/2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v008p710-13>

8. Рішення Конституційного Суду України від 15.10.2013 р. № 9-рп/2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v009p710-13>

9. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Page/2>



*Найда Данило Іванович
здобувач кафедри цивільно-правових
дисциплін, Одеський національний
університет імені І.І. Мечникова*

*Науковий керівник: Масін Віктор
Миколайович, кандидат юридичних
наук, доцент, доцент кафедри
цивільно-правових дисциплін,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова*

ЩОДО СУБ'ЄКТІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА СТВОРЕННЯМ ШТУЧНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ВОДНОГО ФОНДУ

Законодавець не розкриє поняття та змісту заходів (робіт), спрямованих на «штучне утворення земельної ділянки». Таким чином без уваги, залишається процес саме створення такої ділянки (будівельні, гідротехнічні чи якісь інші роботи зі зміни рельєфу поверхні, заходи з благоустрою тощо) будуть кваліфіковані як штучне утворення ділянки. Виходячи з того, що саме процес утворення штучної земельної ділянки, слід розглядати як комплекс будівельних, гідротехнічних робіт та інших робіт зі зміни рельєфу поверхні. Згідно з проектом закону України “Про штучно створені земельні ділянки на водних об'єктах в межах акваторії морських портів” штучне утворення земельної ділянки має відбуватись за певною процедурою: 1) отримання дозволу на створення штучної території; 2) розроблення проектної документації для створення штучної території. Проект будівництва штучної території підлягає обов'язковій екологічній експертизі. Порядок розроблення та затвердження проектної документації для створення штучної території затверджується Кабінетом Міністрів України; 3) проведення робіт по створенню штучної території; 4) прийняття штучної території в експлуатацію; 5) формування та реєстрація земельної ділянки. Отже вказана процедура передбачає низку технічних аспектів, такі як розробка проектної документації із будівництва, прийняття штучної території в експлуатацію, тощо [1].

На такому етапі органом який має здійснювати державний контроль та надавати відповідні дозвільні документи із будівництва та прийняття штучної території в експлуатацію, має бути Державна архітектурно-будівельна інспекція України та Адміністрація морського порту.

Так, відповідно до Положення про Державну архітектурно-будівельну інспекцію України від 09 вересня 2014р. № 294, Держархбудінспекція здійснює державний контроль за дотриманням законодавства у сфері містобудівної діяльності, проектної документації, будівельних норм, державних стандартів та правил тощо. У визначених законодавством випадках Держархбудінспекція проводить перевірки об'єктів будівництва щодо відповідності підготовчих та будівельних робіт, матеріалів, виробів і конструкцій, що застосовуються, вимогам державних будівельних норм, стандартів і правил, а також технічним умовам, затвердженим проектним вимогам і рішенням. Крім того, на ДАБІ України покладено функції перевірки належного оформлення нормативно-технічної та проектної документації. Важливим аспектом контрольної функції Держархбудінспекції [2] є дотримання порядків прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів, проведення обстеження об'єктів та реалізації заходів щодо забезпечення надійності та безпеки під час їх експлуатації. Інспектори ДАБІ України та територіальних інспекцій фіксують порушення законодавства, відповідно до закону складають протоколи про правопорушення у сфері містобудівної діяльності та накладають штрафні санкції. У визначених законодавством випадках зупиняють підготовчі та будівельні роботи.

На нашу думку, вимоги щодо проектування та будівництва таких штучних ділянок в залежності від їх подальшого функціонального використання мають міститись у спеціальних державних будівельних нормах, присвячених будівництву та експлуатації таких споруд до моменту їх визнання штучно створеною земельною ділянкою із відповідною реєстрацією у державному земельному кадастрі.

Якщо штучно створені земельні ділянки на землях водного фонду створено в акваторії морського порту, то контролюючим суб'єктом в даному випадку виступає ДП “Адміністрація морського порту”. Згідно із ст.15 Закону України “Про морські порти” серед основних завдань Адміністрації морських портів України, можна виділити: утримання та забезпечення ефективного використання державного майна, переданого їй в господарське відання, у тому числі модернізації, ремонту, реконструкції та будівництва гідротехнічних споруд, інших об'єктів портової інфраструктури, розташованих у межах території та акваторії морського порту; організації та забезпечення безпечної експлуатації об'єктів портової інфраструктури державної власності, у тому числі гідротехнічних споруд, систем забезпечення безпеки мореплавства, розташованих у межах території та акваторії морського порту; забезпечення дотримання законодавства про охорону навколишнього природного середовища, у тому числі шляхом участі в межах визначеної законодавством компетенції

у виявленні випадків скидання суднами (плавзасобами) забруднюючих речовин у межах акваторії порту.

Література:

1. Проект Закону про штучно створені земельні ділянки на водних об'єктах в межах акваторії морських портів №2968 від 13.05.2013 р. URL http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46878.
2. Про затвердження Положення про Державну архітектурно-будівельну інспекцію України : Постанова Кабінету Міністрів України; Положення від 09.07.2014 № 294. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/294-2014-%D0%B>

Інтелектуальна власність та його захист. Інформаційне право



*Пермінова Світлана Олександрівна
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний
університет України «Київський
політехнічний інститут
ім. І. Сікорського»*

*Салабай Владислав Олександрович
студент факультету менеджменту
та маркетингу, Національний
технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
ім. І. Сікорського»*

ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ

Важливість інтелектуальної власності в економіці та суспільстві загалом важко переоцінити. Визнання того, що права на створені об'єкти належать авторам та особам, які отримали права інтелектуальної власності, і захист таких прав є однією з основних умов розвитку науково-технічної галузі, виробництва та торгівлі загалом.

Проте на тлі даного явища спостерігається поширення такого загрозливого явища як «патентний тролінг», щоз кожним роком набуває значних масштабів. Дане явище негативно впливає на економічну, правову, споживчу та бізнес сфери, оскільки це не сприяє розвитку НТП і руйнує систему охорони та захисту виключних майнових прав патентовласників [1].

Поняття «патентний тролінг» бере свій початок із США, а саме: деякі компанії почали скуповувати патенти, але не з виробничою метою, а з метою судового переслідування або сплати винагород за користування патентами, на чому і заробляли гроші. По своїй суті патентні тролі не є ні виробниками, ні винахідниками, а мають лише майнові права на об'єкт інтелектуальної власності і реалізують їх шляхом заборони на використання патенту.

Дане явище стало доволі популярним в світі, і Україна не є виключенням. Користуючись прогалинами в законодавстві та включаючи

корупційну складову «тролі» одержують патенти на давно відомі дизайни і технології, після чого постійно шукають так званих «жертв», з яких і вимагають виплати винагород за користування патентом [2].

Щодо механізму захисту, то через прогалини у законодавстві найбільш ефективним способом боротьби з патентними троями є суд. Постраждала сторона може звернутися до суду з вимогою визнання патенту недійсним або вимагати визнання за нею подальшого використання виробу. Судові процеси в основному затягуються на 6-7 місяців і можуть тривати роками, тому через брак часу та великі збитки, найвигіднішим варіантом є виплата винагороди патентному трюю. Власне на це і розраховує «троль», звертаючись до суду, і вимагаючи відшкодування. При цьому, єдиним ризиком для патентного трюя є визнання його патенту недійсним, що не заважає отримати його повторно.

В Україні «патентний тролінг» на відміну від європейських країн має певні особливості. В першу чергу - це зловживання існуючою системою реєстрації промислових зразків, що ставить під загрозу будь-який бізнес. Основна проблема національного законодавства полягає в тому, що при отриманні патенту їх новизна перевіряється формально, в результаті чого в Україні можна отримати патент на вішаки для одягу, зубочистки, запальнички, корки для винних пляшок, лампочки, сірники і навіть дизайн смартфона чи планшета. Дана ситуація виглядає досить загрозливо для імпортерів, оскільки саме на них і націлені дії патентного трюя [3]. Основна мета патентних тролів - поставити компанію в скрутне становище, де заплатити роялті буде вигідніше, ніж вирішувати спір у судовому порядку.

Поряд із світовим «патентним тролінгом», українські «тролі» створюють значну загрозу для виробників та експортно-імпортних операцій. Якщо на рівні держави і надалі буде недооцінено дане явище, вона ризикує перетворитися на одну з проблематичних зон в економіці, що впливатиме негативно на міжнародний імідж країни [3].

Тому важливим завданням сьогодення є розробка дієвого правового механізму відповідальності за зловживання правами інтелектуальної власності та введення права оскаржувати заявки «тролів» ще до видачі патентів. Тобто, створювати законодавчі умови, які підтримують патентовласників і невиконані для «патентних тролів».

І певні кроки на шляху покращення цієї ситуації вже намітились. Наразі існують поправки до чинного законодавства України (проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня охорони і захисту прав інтелектуальної власності на винаходи (корисні моделі), промислові зразки і торговельні марки» від 20.09.2018 року), що розширює та наближає вітчизняне законодавство до світового. Якщо нова редакція закону набуде чинності, то потерпіла

сторона зможе оскаржувати в суді подібні випадки «патентного тролінгу» більш ефективно. Саме посилення системи відповідальності та правові механізми протидії сприятимуть доброчесній конкуренції на ринку та дозволять швидко виявляти і притягувати порушників прав інтелектуальної власності до відповідальності.

Література:

1. PatentTrollsIntheUkrainianRealia [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.legalalliance.com.ua/eng/publications/patent-trolls-in-the-ukrainian-realia/>.
2. Патентний тролінг – ахіллесова п'ята системи охорони інтелектуальної власності в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/patentniy-troling--ahillesova-pyata-sistemi-ohoroni-intelektualnoyi-vlasnosti-v-ukrayini.html>.
3. Ганзієнко Д. Патентний тролінг – загроза бізнесу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/patentnij-trolling-zagroza-biznesu-v-ukrajini-931510.html>.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

<i>Караван Наталія Анатоліївна, Шумило Катерина Петрівна</i> МЕТОДИ ВИВЧЕННЯ ВИТРАТ РОБОЧОГО ЧАСУ СПОСТЕРЕЖЕННЯМ.....	3
<i>Кулініч Тетяна Володимирівна, Тимчина Юрій Андрійович</i> СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	5
<i>Лісовий Роман Валентинович</i> ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КРИЗА» ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ.....	8
<i>Перит Ірина Олегівна</i> ВИДИ БІЗНЕС-ОРІЄНТОВАНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	14
<i>Ткачук Галина Олександрівна</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	16
<i>Федоренко Ірина Анатоліївна, Шкарупа Євгенія Олександрівна, Шляпцева Катерина Сергіївна</i> ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	19

Менеджмент

<i>Kotyk Daria</i> COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	21
--	----

Маркетинг

<i>Біла Ірина Василівна</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	25
--	----

Угоднікова Олена Ігорівна, Євлакова Єлизавета Сергіївна УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	27
--	----

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Бандюк Анна Миколаївна ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
--	----

Буга Марина Олегівна ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ.....	32
---	----

Бурко Людмила Юріївна БАЗОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ, ДОХОДІВ, ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	36
---	----

Волобуєва Юлія Володимирівна ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІТАЛІЇ.....	38
---	----

Данілішин Афанасій Миколайович ПОРЯДОК ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	41
---	----

Захарченко Юлія Петрівна, Черновол Олена Михайлівна ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	44
--	----

Круць Світлана Володимирівна ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНСЬКИХ ІТ-КОМПАНІЯХ.....	46
--	----

Пучко Ольга Олександрівна ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ ЗВІТНОСТІ ВІДДІЛУ ОСВІТИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ СІЛЬСЬКОЇ (СЕЛИЩНОЇ) РАДИ.....	49
--	----

Рішняк Валентина Миколаївна ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОЇ РАДИ.....	51
--	----

Банківська справа. Гроші, фінанси і кредит

Іванова Валерія Іванівна ПРИБУТОК БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ.....	54
---	----

Казакова Вікторія Іванівна МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У
ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....55

Карпенко Юлія Олегівна, Легкоступ Ігор Іванович ТЕОРЕТИЧНІ
ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ НА
ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....60

Курганська Елеонора Іванівна ПРАКТИКА ТА ПРАГМАТИКА
УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ.....64

Олійник Анастасія Владиславівна ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ
«ПРИБУТОК» ПІДПРИЄМСТВА.....66

Польова Ольга Олександрівна, Легкоступ Ігор Іванович СУЧАСНИЙ
СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....68

Рахмонов Дмитро Абдужабборович УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ
БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....71

Стулій Марія Дмитрівна ВХІДНЕ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК
ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ У НАЦІОНАЛЬНУ
ЕКОНОМІКУ.....74

Судома Аліна Юрійвна ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА.....76

Юдіна Катерина Валеріївна АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....78

Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Борисенко Максим Юрійович, Завгородній Андрій Володимирович
ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ
ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ЖИТЛОВИХ
БУДИНКІВ НА МИКОЛАЇВЩИНІ.....81

Світова економіка та міжнародні економічні відносини

Бугрім Дар'я Сергіївна ІНТЕГРАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....84

Калюжна Наталія Геннадіївна, Новік Наталія Олегівна
НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ
СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ.....87

ЮРИДИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Конституційне право. Конституційне процесуальне право. Міжнародне право

Maxurov Aleksey Anatolyevich JERSEY ISLAND COORDINATION
STANDARDS: A GENERAL VIEW OF THE PROBLEM.....90

Бровкіна Марія Іванівна ТОП-5 ПОРУШЕНЬ ОСНОВНИХ
ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ПУБЛІЧНОГО ПРАВА.....91

Сиротюк Ірина Юріївна ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ПОНЯТЬ «СППР» ТА
«СУПЕРЕЧКА» У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ.....95

Цивільне та сімейне право. Цивільне процесуальне право. Комерційне право. Житлове право. Зобов'язальне право. Міжнародне приватне право. Трудове право та право соціального забезпечення

Асєєва Альона Вадимівна УСИНОВЛЕННЯ ДІТЕЙ
ОДНОСТАТЕВИМИ ПАРАМИ. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....98

Боднарук Микола Іванович, Козуб Ірина Георгіївна ЩОДО СПОСОБІВ
ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ТРУДОВИХ ПРАВ ОСІБ З
ІНВАЛІДНІСТЮ.....102

Гуйван Петро Дмитрович СТОСОВНО ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО
ЗНАЧЕННЯ ІДЕЇ ВІДНОВЛЕННЯ ПОЗОВНОЇ ДАВНОСТІ.....105

**Кримінальне право. Кримінальне процесуальне право.
Криміналістика. Кримінологія. Кримінально-виконавче право.
Судоустрій. Правоохоронні органи, прокуратура та адвокатура**

Зарудня Лада Борисівна ГЕНЕЗИС КРИМІНАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВЧИНЕННЯ КОРИСЛИВИХ
НАСИЛЬНИЦЬКИХ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ В
ДЕРЖАВАХ СТАРОДАВНЬОГО СХОДУ.....110

**Адміністративне право. Адміністративне процесуальне право. Митне
та податкове право. Муніципальне право**

Чепіга Дар'я Олександрівна ЛІНІЯ ЗАХИСТУ ВІД НЕПРАВОМІРНИХ
ДІЙ ОРГАНУ, ЩО ПРИЗНАЧАЄ ПЕНСІЮ.....114

Екологічне право. Земельне право. Аграрне право

Найда Данило Іванович ЩОДО СУБ'ЄКТІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ
ЗА СТВОРЕННЯМ ШТУЧНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ВОДНОГО
ФОНДУ.....119

Інтелектуальна власність та його захист. Інформаційне право

Пермінова Світлана Олександрівна, Салабай Владислав Олександрович
ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ В
УКРАЇНІ.....122

Підписано до друку 07.11.2019р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 90 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23
Ідентифікаційний код 41522543
тел. 0979074970
E-mail: rusenkos@ukr.net

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99
E-mail: tooums@ukr.net

